

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
МУКАЧІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ЕКОНОМІКА ТА СУСПІЛЬСТВО

Електронне наукове фахове видання
Випуск 6

Мукачево
2016

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

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

Заступник головного редактора:

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

Відповідальний секретар:

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

Члени редакційної колегії:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

**Рекомендовано до поширення в мережі інтернет Вченою радою
Мукачівського державного університету
(Протокол № 8 від 15.12.2016 р.)**

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

Сайт видання: www.economyandsociety.in.ua

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.567

Методологічні засади аналізу соціально-економічної сутності домогосподарств

Городняк І.В.кандидат соціологічних наук,
доцент кафедри маркетингу

Львівського національного університету імені Івана Франка

У статті розглянуто домогосподарство як суб'єкт споживання та особливу мікрорівневу господарську систему. Розглянуто різноманітні підходи щодо визначення соціально-економічної сутності домогосподарства. Проаналізовано співвідношення функцій домогосподарства та сім'ї. Окреслено роль домогосподарств в сучасних соціально-економічних умовах.

Ключові слова: домогосподарство, сім'я, методологія, функції домогосподарства, ознаки домогосподарства, соціально-економічні умови.

Городняк И.В. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СУЩНОСТИ ДОМОХОЗЯЙСТВ

В статье рассмотрены домохозяйство как субъект потребления и особую микроуровневую хозяйственную систему. Рассмотрены различные подходы к определению социально-экономической сущности домохозяйства. Проанализировано соотношение функций домохозяйства и семьи. Определены роль домохозяйств в современных социально-экономических условиях.

Ключевые слова: домохозяйство, семья, методология, функции домохозяйства, признаки домохозяйства, социально-экономические условия.

Gorodnyak I.V. METHODOLOGICAL BASES FOR ANALYZING THE SOCIO-ECONOMIC ESSENCE OF HOUSEHOLDS

In the article, the household is considered as a subject of consumption and the special micro level of the economic system. The various approaches to determine the socio-economic essence of households. Analyzed the functions of households and families. Outlined the role of households in the current socio-economic conditions.

Keywords: household, family, methodology, functions of household, signs of household, socio-economic conditions.

Постановка проблеми. Ефективне функціонування сучасного ринку перебуває в прямій залежності від узгодженої взаємодії його суб'єктів, які вступають в різного роду економічні відносини. Ринкова організація економічного життя передбачає співіснування трьох основних інституціональних агентів: держави, бізнесу та домогосподарств. Серед цих суб'єктів досить важливе значення відіграють домогосподарства, адже вони виступають обов'язковим елементом у ринковому кругообігу товарів та ресурсів, а їх споживання є найважливішим показником добробуту населення. Незважаючи на свою важливість, у сучасних умовах домогосподарства є найменш дослідженими суб'єктами економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У межах економічної та фінансової

науки домогосподарство вивчали К. Бюхер, Г. Беккер, Дж.М. Кейнс, Ф. Кене, Т. Мальтус, Ф. Модільяні, П. Самуельсон, Ж.Б. Сея, І. Фішер, М. Фрідман, Т. Шульц.

Теоретико-методологічні засади аналізу домогосподарств досліджували такі науковці, як О. Барановський, І. Боднар, О. Ватаманюк, Е. Лібанова. Роль домогосподарства в розвитку ринкових відносин вивчали Н. Римашевська, В. Жеребін, А. Романов, Н. Манохіна, А. Олейник та ін.

Проблеми пов'язані з економічною діяльністю домогосподарств, стали об'єктом наукових досліджень багатьох вітчизняних учених-економістів. Зокрема, дослідженню сучасних тенденцій функціонування домогосподарств в умовах ринкової економіки присвячені праці Є. Болотіної, Г. Старостенко, Н. Іванової,

О. Марець, О. Міроненко, М. Мусліві та ін. Проблемам формування та активного використання заощаджень домогосподарств присвятили наукові доробки М. Алексеєнко, О. Ватаманюк, З. Васильченко, О. Васюренко, А. Вожжов, О. Дзюблюк, Н. Дорофеева, М. Савлук, Т. Кізіма.

Зміни функцій домогосподарств в умовах ринкової трансформації досліджено в працях вітчизняних дослідників І. Бондаря, С. Злупка, І. Крючкової, А. Колота, Е. Лібанової, М. Шаповала, М. Литвак, О. Марець та ін.

Метою даної статті є методологічний аналіз соціально-економічної суті категорії домогосподарство, його ознак і структурно-функціональних особливостей.

Виклад основного матеріалу дослідження. Класичні теорії розглядали домогосподарство як споживача благ і послуг, як групу одержувачів доходу і витрати групи. Неокласичний підхід визначив домогосподарство як виробника благ і послуг, а домашня економіка розглядалася як важливий предмет для вивчення економістів. Неокласична економічна теорія проводила відмінність між сферою виробництва, в якій діяли фірми, орієнтовані на отримання прибутку, і сферою споживання, до якої належали домашні господарства, максимізуючи корисність. Раніше економісти розглядали лише фактори на «вході» домашнього господарства: заробітна плата, соціальні трансферти від держави, і на «виході» з нього: людський капітал, праця, споживання, заощадження. Домашні заняття не вважалися працею і пов'язувалися тільки з домашнім простором. Таке вузьке трактування функціональної ролі домогосподарств не враховує їхньої участі як у факторних ринках, так і в господарській діяльності сім'ї. Оскільки, по-перше, важко визначити, де закінчується «дім» і починається активність поза «домом», по-друге, домашня праця зіставляється з формальною і неформальною оплачуваною зайнятістю на ринку праці [1, с. 123, 126].

Кейнсіанська теорія аналізує домогосподарство як постачальника ресурсів і споживача товарів та послуг, а також досліджує його споживчу поведінку. У межах кейнсіанського напрямку сформувалися теорії поведінки домогосподарства як споживача щодо прийняття рішень про пропорції розподілу доходу на споживання й заощадження. Серед них – теорія абсолютного доходу у короткостроковому (Дж. Кейнс) та довгостроковому періоді (С. Кузнец), теорія життєвого циклу (А.

Андо, Ф. Модільяні), теорія відносного доходу (Д. Дюзенбері), гіпотеза про соціальну природу заощаджень (Н. Калдор), теорія постійного доходу (М. Фрідман) [2, с. 173].

Марксистський напрям аналізує формування вартості робочої сили як основного ресурсу домогосподарства.

У вітчизняних наукових дослідженнях за часів планової економіки домогосподарство як економічна категорія практично не розглядалося, а за одиницю аналізу виступала родина. Але навіть беручи до уваги виключно її економічні характеристики, поняття «родина» і «домогосподарство» не можуть бути ототожненими, оскільки як «домогосподарства» можуть виступати не тільки родини, але й особи або групи осіб, що не є родичами. Крім того, термін «домогосподарство» не стосується безпосередньо внутрішніх, мікроекономічних сторін життєдіяльності родини – ведення домашнього господарства, розподілу домашньої праці, доходів тощо. Але в сучасній вітчизняній науковій літературі аналізують домогосподарство як суб'єкт господарських відносин.

В економічній теорії сьогодні існує декілька підходів до тлумачення терміну «домогосподарство»: обліково-статистичний, функціональний та інституційний.

Обліково-статистичний підхід розглядає домогосподарство як самостійну одиницю, що складається з одного або кількох осіб, що мають спільне місце проживання та бюджет.

Згідно з функціональним підходом домогосподарство є основним постачальником економічних ресурсів і споживачем суспільних благ. Крім того, в рамках даного підходу аналізуються заощаджувальна поведінка та виробнича функція домогосподарства, його відносини з державою.

Інституційний підхід розглядає домогосподарство як організаційну структуру, що заснована на специфічних відносинах влади та прагне до максимізації власного статку [3, с. 60].

Інституційний напрям зародився в 20-30-х роках ХХ ст. та представлений в роботах таких науковців, як Т. Веблен, У. Гамільтон, Дж. Кларк, Дж. Коммонс, У. Мітчелл.

У 60-ті роки ХХ ст. з'явилася нова економічна теорія домашнього господарства (М. Андерсона, Г. Бекера, Е. Мінджіоні, Я. Мінсер, К. Поданьї тощо), що визначила моделі виробництва у домашньому господарстві. Даний напрям спрямований на пошуки в домашньому господарстві атрибутів виробничого процесу [1, с. 126].

З'являється розуміння, що домогосподарство є економічною одиницею, приносить прибутки і працює як окремих ринковий організм: у цієї одиниці є свої засоби виробництва, заощадження та інвестиції і загалом всі ознаки повноцінного суб'єкта ринкової економіки. Таким чином, представники цього напрямку наголошують на важливості виробничої функції домогосподарств у сучасних умовах [4, с. 309].

Методологія інституційного аналізу та інституційних змін розширена неінституціоналістами 1970-1990-х років – Р. Коузом, Д. Нортом, О. Вільямсоном. Інституційна теорія розглядала домашнє господарство як особливу форму організації, відмінну від фірми та держави (Я. Корнаї, Р. Роуз) [1, с. 123].

Сучасне трактування домогосподарства в широкому розумінні є достатньо складним, багатограним, багатоаспектним та потребує уточнення. Аналіз наукової літератури вказує на те, що існують різні підходи щодо визначення сутності домогосподарства. Зазвичай домогосподарство розглядають як економічний суб'єкт, що складається з одного і більшої кількості індивідів, які спільно здійснюються господарську діяльність і мають спільний бюджет. Слід зауважити, що сьогодні наявна підвищена увага до вивчення проблем життєдіяльності домогосподарств, що передбачає, перш за все, визначення соціально-економічної сутності категорії домогосподарства, її ознак і структурно-функціональних особливостей. Функціонування домогосподарства пов'язане зі всіма сферами життєдіяльності суспільства і тому вивчається різними науками, кожна з яких вивчає ті чи інші аспекти його життєдіяльності.

У широкому розумінні домогосподарство розглядають як економічну макросистему, яка характеризується поняттями «індивід» та «сім'я», але при цьому не тотожна їм, оскільки може складатися як з одного індивіда, так і з кількох сімей.

Натомість у вузькому розумінні домогосподарство включає в себе всю сукупність традиційних домашніх робіт по веденню господарства, таких як побутове обслуговування членів сім'ї, ведення підсобного господарства, домашнє натуральне виробництво.

С. Тютюнникова та Н. Можайкіна вважають, що домогосподарство – основна соціально-економічна одиниця відтворення людського капіталу, яка через систему спільно-роздільних відносин реалізує свій ресурсний потенціал з метою спільного ведення господарства і всестороннього розвитку особистості.

Домогосподарство приймає соціально-економічну спрямованість, оскільки передбачає розгляд сім'ї у господарському аспекті, де на перший план висуваються господарсько-економічні характеристики, економічні зв'язки, що об'єднують людей у малу групу [5, с. 28].

Домашнє господарство виступає, з одного боку, як основний суб'єкт економіки (група людей, що об'єднуються загальними завданнями, місцем проживання, бюджетом та сімейно-родинними зв'язками), а з іншого боку, – як один із суб'єктів економіки, який забезпечує її ресурсами і використовує отримані за них доходи для придбання товарів і послуг, які задовольняють матеріальні потреби людини. Для домашнього господарства характерна підтримка життєдіяльності сім'ї, використання при цьому всіх доступних ресурсів, що робить його певною мірою незалежним від нестабільного зовнішнього середовища, забезпечує збереження матеріального і соціального статусу [1, с. 126].

На думку Н. Можайкіної, достатньо часто домогосподарства розглядають як економічне, соціально-демографічне та статистичне означення сім'ї. У господарському аспекті сім'ю розглядають, перш за все, як домогосподарство. При цьому на перший план виходять господарсько-економічні характеристики, економічні зв'язки, що об'єднують людей в малу соціальну групу. Таким чином, домогосподарство набуває соціально-економічної спрямованості. Воно характеризується соціальною структурою, дохідно-майновим та розхідно-споживчим потенціалом сім'ї. Подальшого розвитку зміст поняття «домогосподарство» набуває у зв'язку з урбанізацією, зростанням соціальної мобільності та скороченням зайнятості в сільському господарстві.

На відміну від сім'ї домогосподарство може складатися як з однієї людини, яка живе самотійно, так і з кількох людей, як пов'язаних, так і не пов'язаних родинними відносинами, або ж з одних і інших. Домогосподарство може складатися з однієї або кількох сімей (подружніх пар з дітьми) чи не мати в своєму складі подружжя [6, с. 46].

Загалом домогосподарства можна поділити на сімейні, поза сімейні та суспільні. На відміну від сімейних домогосподарств, члени поза сімейних та суспільних домогосподарств не пов'язані шлюбними чи родинними відносинами. Натомість слід зазначити, що в майбутньому вони можуть трансформуватися в сімейні домогосподарства, або ж частково

виконувати їх основні функції пов'язані з відтворенням населення тощо.

С. Барсукова визначає домогосподарство як групу осіб, які проживають під одним дахом і ведуть спільне господарство, що проявляється у спільному виробництві і споживання благ [7].

Серед основних ознак домогосподарств можна визначити: сумісне проживання та облаштування побуту, спільне ведення господарства, володіння певними ресурсами, наявність спільного бюджету, самостійність в ухваленні господарських рішень, прагнення до максимального задоволення потреб.

Домогосподарство виконує цілий ряд функцій, які відображають його роль та значимість в життєдіяльності людини та суспільства. Аналіз функцій домогосподарств дозволяє найбільш повно аналізувати особливості та структуру зовнішніх соціально-економічних відносин, що впливають на формування взаємовідносин між членами домогосподарства. Основною цільовою функцією домогосподарства є відтворення людського потенціалу, на відміну від сім'ї – основною функцією якої є відтворення людини.

Також доцільно виділяти специфічні та неспецифічні функції домогосподарства. Функціональний аналіз специфічних і неспецифічних функцій сім'ї та домогосподарства вказує на тісний взаємозв'язок між ними. При цьому функції сім'ї та домогосподарства частково повторюються та взаємодоповнюють одні одних.

Специфічні функції впливають з сутності домогосподарства. До них можна віднести: виробничу, постачальну, ощадну та споживчу функції. Виконання домогосподарством даних функцій виступає основою відтворення і реалізації людського капіталу та відображають історичний характер внутрішніх і зовнішніх економічних відносин. Сім'я в свою чергу виконує дещо інші специфічні функції, серед них: репродуктивна, екзистенціальна та соціалізація.

Домогосподарство може виконувати також неспецифічні функції, зумовлені певними історичними умовами. Неспецифічні функції домогосподарств: репродуктивна, соціалізація, рекреація та інші створюють фізіологічну основу людського потенціалу, його формування і збереження. Натомість до неспецифічних функцій сім'ї належить господарсько-побутова, виробнича, споживча, рекреаційна тощо [6, с. 47].

Можна визначити три основні аспекти, що вказують на особливу значимість функціональної ролі домогосподарств у економічній системі суспільства.

По-перше, домогосподарство формує попит на основні економічні ресурси, забезпечуючи їх відтворювання і формування доходів власників факторів виробництва.

По-друге, споживчий ринок формує певну частку обсягу пропонування на грошовому ринку, що, у свою чергу, створює матеріальну основу інвестиційних процесів. Оскільки, із доходу домогосподарств, певна частина потрапляє у заощадження, а інша – йде на споживання.

По-третє, якщо розглядати механізм формування сукупного попиту, то можна констатувати той факт, що імпульсом до розвитку інвестиційного попиту є саме споживання. Споживчий попит створює внутрішній спонукальний мотив виробництва [8, с. 207-208].

В сучасних соціально-економічних умовах істотно підвищилась функціональна роль домашніх господарств у відтворенні населення і людського капіталу, їх значення як найбільш стабільного і здатного до адаптації економічного суб'єкта суспільства, який може забезпечити його виживання в транзитивній економіці, пом'якшити наслідки системної кризи.

Домашнє господарство є одним із трьох економічних суб'єктів і являє собою:

- адаптивну економіку, що забезпечує виживання населення в складних соціально-економічних умовах;
- екстраполяру економіку, що характеризується максимальним ступенем збереження традицій;
- ірраціональну економіку, де значною мірою порушується принцип субстантивної раціональності homo economicus [1, с. 124].

Таким чином, домогосподарство є основою соціально-економічною одиницею відтворення та реалізації людського потенціалу, шляхом цілісної життєдіяльності, що забезпечується одним чи кількома індивідами, що спільно проживають і на основі спільно-роздільних відносин, ведуть спільне господарство [6, с. 48].

Домогосподарства класифікують відповідно до участі в економічному обміні, поділяючи на:

- активні – домогосподарства, що отримують доходи у вигляді винагороди за результати праці та від того, що здійснюють підприємницьку діяльність чи само зайнятості;
- стандартні – домогосподарства, основним видом доходів яких є винагорода за результатами праці їх членів;
- пасивні – основним видом доходів таких домогосподарств є пенсії, допомоги та інші

соціальні трансферти, або ж ведення натурального господарства.

Залежно від типу і характеру населеного пункту в якому проживає домогосподарство (велике місто, селище міського типу, село) їх поділяють на міські та сільські [9, с. 243].

Натомість, як зазначає О. Зухба, зі зміною соціально-економічного порядку організації суспільного життя змінюється й місце домогосподарства. Об'єктивне ускладнення соціально-економічної системи призводить до розвитку і зміни наукових моделей. Тому дослідження домогосподарства має базуватися на комплексному методологічному підході, якій охоплює різні теоретичні концепції. Це визначає можливість дослідження особливостей функціонування домогосподарства в різних господарських системах як складного соціально-економічного феномену, пояснити зміну його ролі. Зокрема, розуміння домогосподарства як системоутворюючого інституту, що здійснює раціональний вибір виходячи з власних інтересів, дозволяє визначити інституційну систему як похідну від економічних рішень домогосподарств. З іншого боку, домогосподарство є особливим економічним суб'єктом, якій функціонує протягом всієї історії людства, тому його діяльність доцільно вивчати за допомогою теорій нелінійного розвитку [10, с. 51].

Таким чином, роль домогосподарств в сучасних соціально-економічних умовах

є значною та визначається такими моментами:

- домогосподарства забезпечують необхідний рівень споживчого попиту, без якого неможливо функціонування ринкового механізму;

- заощадження домогосподарств виступають джерелом нагромадження та інвестицій, що достатньо важливе в умовах економіки, що розвивається;

- домогосподарства – це суб'єкти пропозиції на ринку факторів виробництва (праці, підприємницьких здібностей тощо);

- саме домогосподарства виступають основою для отримання виробництва і реалізації людського капіталу;

- можливість домогосподарств налагоджувати сімейний бізнес сприяє не лише зростанню матеріального благополуччя, але й розвитку ринкової економіки загалом.

Висновки. У сучасному суспільстві домогосподарство доцільно розглядати як особливу мікрорівневу господарську систему, яка характеризується не лише соціально-економічним потенціалом, а також певною функціональною структурою, господарсько-економічною та споживчою поведінкою. Воно є основною соціально-економічною одиницею відтворення та реалізації людського потенціалу, шляхом життєдіяльності однієї чи кількох осіб, які спільно проживають та здійснюють спільне ведення домашнього господарства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Болотіна Є. Методологія інституціонального аналізу поведінки домашніх господарств / Є.Болотіна // Галицький економічний вісник – 2012. – № 2(35). – С. 123-130.
2. Максименко А.О. Соціологічний погляд на споживчі практики представників українських домогосподарств / А.О. Максименко // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. – 2011. – № 941. – С. 172-176.
3. Жулавський А.Ю. Домогосподарство в системі еколого-економічних відносин / А.Ю. Жулавський, О.О. Каленська // Вісник СумДУ. Серія Економіка. – 2009. – № 2. – С. 59-63.
4. Кузик О. Аналіз поведінки домогосподарств у сучасних економічних теоріях / О. Кузик // Вісник Львівського університету. Серія економічна. – 2009. – № 41. – С. 308-314.
5. Тютюнникова С.В. Домохозяйство как субъект рыночной трансформации: [монография] / С.В. Тютюнникова, Н.В. Можайкина. – Полтава: СКАЙТЕК, 2010. – 156 с.
6. Можайкина Н.В. Социально-экономическая сущность категории домохозяйства / Н.В. Можайкина // Вісник міжнародного слов'янського університету: Український науково-теоретичний журнал – Харків, 2008. – Т. 11. – № 1. – С. 45-49.
7. Барсукова С.Ю. Сущность и функции домашней экономики, способы измерения домашнего труда: [электронный ресурс] / С.Ю. Барсукова // Социологические исследования. – 2003. – № 12. – С. 21-31. – Режим доступу: <http://ecsocman.hse.ru/data/816/153/1217/003.BARSAUKOVA.pdf>
8. Кучеренко Є.В. Поведінка домогосподарства на споживчому ринку / Є.В. Кучеренко // Вісник Запорізького національного університету. – 2011. – № 4(12). – С. 205-211.
9. Мостенець С.В. Домогосподарство як домінуючий інститут розвитку держави / С.В. Мостенець // Наукові записки. Серія «Економічна». – 2011. – Вип. 17. – С. 240-245.
10. Зухба О.М. Домогосподарство в різних типах економічного порядку: еволюція теоретичних моделей / О.М. Зухба // Економічний вісник Донбасу. – 2013. – № 3(33). – С. 48-53.

Сутність та роль конкуренції в ринковій економіці

Павлюк Т.І.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри філософії та економічної теорії
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Стаття присвячена дослідженню теоретичних аспектів конкуренції та її ролі в умовах ринку. Проаналізовано основні підходи до методології дослідження конкуренції та конкурентоспроможності. Розкрито основні види конкуренції в сучасних умовах. Визначено чинники які впливають на формування конкуренції. Проаналізовано фактори, які найбільше впливають на конкуренцію в ринкових умовах.

Ключові слова: ринок, конкуренція, змагання, конкурентоспроможність підприємств, механізми ринку.

Павлюк Т.И. СУТЬ И РОЛЬ КОНКУРЕНЦИИ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИИ

Статья посвящена исследованию теоретических аспектов конкуренции и ее роли в условиях рынка. Проанализированы основные подходы к методологии исследования конкуренции и конкурентоспособности. Раскрыты основные виды конкуренции в современных условиях. Определены факторы, влияющие на формирование конкуренции. Проанализировано факторы, которые больше всего влияют на конкуренцию в рыночных условиях.

Ключевые слова: рынок, конкуренция, соревнование, конкурентоспособность предприятий, механизмы рынка.

Pavliuyuk T.I. THE ESSENCE AND ROLE OF COMPETITION IN A MARKET ECONOMY

In the article the theoretical aspects of competition and its role in the market. The approaches to the research methodology of competitiveness and competition. The main types of competition in modern conditions. Factors influencing the competition. Factors that have the greatest effect on competition in a market.

Keywords: market, competition, competition, competitive enterprise market mechanisms.

Постановка проблеми. Ключовим поняттям, що виражає сутність ринкових відносин, є поняття конкуренції. Ефективність господарювання суб'єктів економіки значним чином залежить від розуміння природи конкуренції, форм її прояву, методів конкурентної боротьби і чинників, що визначають готовність суб'єктів економіки до такої боротьби. В умовах існування значної кількості різних наукових підходів особливого значення набуває дослідження еволюції поглядів на конкуренцію, оскільки саме таким шляхом можна систематизувати рекомендації щодо підвищення рівня конкурентоспроможності як окремого економічного суб'єкта, так і економіки країни в цілому.

Аналіз останніх досліджень. Основні підходи до методології дослідження конкуренції та конкурентоспроможності закладені в працях таких економістів як І. Ансофф, М. Портер, Д. Рікардо, А. Сміт, Й. Шумпетер. Різноманітні питання економічної конкуренції як суспільного економічного явища досліджено в працях Г. Азоева, Л. Антонюка, Я. Базилюка, В. Геєця, Р. Фатхутдінова, А. Юданова та інших вчених.

При цьому теоретичні аспекти впливу конкуренції на ринок ще не знайшли належних відображень у дослідженнях як вітчизняних так і закордонних учених.

Формування цілей статті. Зважаючи на вищевикладене, особливо актуальним в умовах активізації глобалізаційних та інтеграційних процесів стає вивчення конкуренції як економічної категорії та дослідження шляхів підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств.

Головною **метою** цієї статті є визначення основних теоретичних аспектів конкуренції в ринковій економіці.

Виклад основного матеріалу. Характеристика ринкового економічного середовища буде неповною, якщо не розглянути таку суттєву економічну закономірність, як конкуренція. Ринок – це організаційна структура, в якій існує певний порядок. Силою, якою упорядковуються взаємовідносини між виробниками та споживачами, є конкуренція.

Конкуренція в перекладі з латинської мови означає «змагання» чи «зіткнення». У ринковій економіці конкуренція – це суперництво, боротьба між виробниками товарів та послуг

за кращі, економічно вигідні умови виробництва та реалізації продукту. Таке визначення конкуренції панувало в класичній та неокласичній теорії. Ці теорії розглядали конкуренцію як незалежну поведінку економічних агентів, які прагнули установити контроль на ринку. Спочатку тлумачення конкуренції як поведінки було пов'язане із суперництвом серед продавців та покупців за вигідні умови купівлі чи продажу товарів, що відбувалося без змови. Тобто велика кількість економічних суб'єктів не давала змоги вступати їм у змову. Ці умови збігалися з ринком досконалої, тобто необмеженої (чистої), конкуренції. Але вже неокласики почали розглядати конкуренцію як раціональну поведінку, яка виникає в умовах суперництва та боротьби економічних агентів за обмежені блага (ресурси, товари чи гроші). Обмеженість ресурсів спричиняє раціональну поведінку виробників, які повинні робити вибір між конкуруючими цілями їх використання. Водночас споживачі мають вибір між конкуруючими напрямками використання грошей, що змушує продавців вступати в конкурентну боротьбу за гроші споживачів.

Класики політичної економіки А. Сміт і Д. Рікардо відзначили, що конкуренція є змаганням заради прибутку [2, с. 88].

У наукових працях І. Ансоффа та М. Портера закладено теоретичні основи щодо розуміння понять «конкуренція», «конкурентоспроможність», «конкурентні переваги», їх взаємозв'язок та вплив на процеси планування та стратегічного управління підприємством [7, с. 221].

У роботах М. Портера також детально досліджено міжнародну конкуренцію як економічну категорію, її форми та шляхи підвищення. Вище названі науковці по праву вважаються корифеями у теорії конкуренції, результати їх досліджень були широко використані у даній статті.

Й. Шумпетер також здійснив суттєвий вклад у розвиток теорії конкуренції, визначивши, що досконалою конкуренцією для суспільства – це стимул для мінімізації витрат і максимального наближення оплати праці до її граничної продуктивності. Ефективна конкуренція, за Шумпетером, можлива тільки за умов економічної динаміки. Цей стан забезпечується якісно новим рівнем виробництва, що базується на безперервному запровадженні нововведень, новаторстві на всіх рівнях технології, управління й організації виробництва, якості продукту, освоєння нових ринків збуту, сировини. Тобто ефективна конкуренція –

це конкуренція нового типу, побудована на новаторстві [9, с. 77].

Конкуренція є основним інструментом регулювання ринкової економіки і важливою частиною ринкового середовища діяльності промислового підприємства. Наслідком конкуренції є, з одного боку, загострення виробничих і ринкових відносин, а з іншого – підвищення ефективності господарської діяльності, прискорення НТП. Конкуренція відноситься до неконтрольованих факторів, які впливають на діяльність організацій і які не можуть управлятися організацією. Ринковий механізм конкуренції має основостворююче значення для підприємницької діяльності, що визначає як неминуче системне значення умов конкуренції для концептуального обґрунтування підприємницької етики. Поняття «конкуренція» пов'язане з такими поняттями як «риннок» і «товарне виробництво». Конкурентні відносини виникли одночасно з ринковими, проте перші теоретичні положення конкурентної боротьби були сформульовані лише в XVIII ст. прихильниками класичної політичної економії.

Конкуренція є необхідною і найважливішим елементом ринкового механізму господарювання, але характер і форми її на різних ринках і в різних ринкових ситуаціях неоднакові. В умовах ринкової економіки конкуренція є важливим механізмом економічних зв'язків між виробниками та споживачами. Хоча конкуренція і пов'язана з певними витратами (зокрема, з посиленням соціально-економічної диференціації в суспільстві), вона забезпечує чималий економічний ефект, стимулюючи зниження цін, підвищення якості та асортименту випускаємої продукції, впровадження науково-технічних досягнень [10, с. 86].

Економічна конкуренція є одним з регуляторів пропорцій суспільного виробництва, що стимулює його ефективність, фактором утворення середньої норми прибутку, формування ринкової вартості товару, диференціації товаровиробників за доходами, реалізації матеріального інтересу товаровиробників. Конкуренція як засіб успішного функціонування ринкової економіки в усіх своїх конкретних проявах спирається на об'єктивні процеси й закономірності, не вступає в суперечності з основними тенденціями прогресу продуктивних сил. Конкуренція – економічний процес взаємодії, взаємозв'язку і боротьби між підприємствами, що виступають на ринку з метою забезпечення кращих можливостей збуту своєї продукції, задоволення

різноманітних потреб покупців і одержання найбільшого прибутку [11, с. 95].

Об'єктивною необхідністю, що на практиці виступає як наслідок економічної конкуренції товаровиробників, є постійне прискорення процесів оновлення виробництва й продукції. Отже, конкуренція диктує жорстку технологічну дисципліну, вимагає високої якості виробів, сучасного дизайну, здатності передбачати перспективні потреби, а не лише торгувати тим, що виробляється і поки що знаходить попит.

Вперше конкуренцію як силу, здатну встановлювати та регулювати рівновагу на ринку визначив А. Сміт. Він зазначав, що скорочення пропозиції зумовлює конкуренцію серед покупців – гонитву за обмеженою пропозицією, що піднімає ціни; а надлишок пропозиції спричиняє суперництво між виробниками заради позбавлення від надлишку, що призводить до зниження цін. Конкуренція позбавляє учасників ринкового процесу влади над ціною. Як складова частина господарського механізму, конкуренція діє через попит, пропозицію та ціни. Адам Сміт у праці розглядав конкуренцію як суперництво між продавцями та покупцями за найбільш вигідні умови продажу і купівлі відповідно. Й. Шумпетер визначав конкуренцію як суперництво старого з новим, з інноваціями.

Нобелівський лауреат з економіки 1974 р., австрійський вчений Фридрих А. фон Хайєк

відзначає, що конкуренція – це процес, за допомогою якого люди отримують і передають знання [2, с. 87].

У роботі М. Портер зазначає, що конкуренція – це динамічний процес, який розвивається; це ландшафт, який безперервно змінюється, на якому з'являються нові товари, нові шляхи маркетингу, нові виробничі процеси та нові ринкові сегменти [7, с. 88].

У табл. 1. нами представлено систематизацію визначення «конкуренції», які надані різними авторами.

Відзначаючи різноманіття підходів до формулювання поняття «конкуренція», слід зазначити, що наведені поняття не охоплюють конкуренцію серед будь-яких соціальних, виробничих і біологічних систем; поняття не відображають конкуренцію як єдність статичної і динамічної суперництва, виживання систем у заздалегідь заданих або невизначених умовах; поняття не пов'язані із законодавством.

Конкуренція виступає важливою рушійною силою розвитку економічної системи, складовою частиною її господарського механізму, стає економічною основою, яка вимагає чіткого регулювання з боку держави, що повинно відобразитися в законодавчих документах.

Економічна конкуренція (конкуренція) – змагання між суб'єктами господарювання з метою здобуття завдяки власним досяг-

Таблиця 1

Визначення сутності конкуренції

Автор	Зміст
Адамик В.А. [1]	Суперництво у будь-якій сфері діяльності між окремими юридичними або фізичними особами (конкурентами), зацікавленими у досягненні однієї мети
Грецький Р. [3]	Економічна категорія, що виражає виробничі відносини між товаровиробниками в процесі обміну продуктами праці
Мочерний С.В. [4]	Боротьба за сектори «з більшою доданою вартістю». Реальний доход країни може рости тільки якщо її праця і капітал притікають у бізнес, що дає більш високу вартість у перерахуванні на зайнятого і країна утримує позиції в такому бізнесі краще, ніж її міжнародні конкуренти
Панасенко Д.А. [6]	Політико-економічні відносини між державами стосовно отримання кращих умов на ринках збуту для себе та своїх виробників
Пуцентейло П. [2]	В розвинутому товарному виробництві конкуренція є об'єктивним економічним явищем, яке примушує господарюючі суб'єкти прагнути до збільшення прибутку за рахунок розширення масштабів діяльності, удосконалення форм організації виробничого процесу і зростання продуктивності праці
Рудницька М.О. [9]	Невід'ємна властивість ринку та одна з найбільш важливих характеристик зростаючої інтернаціоналізації господарської діяльності
Филіук Г.М. [10]	Процес управління суб'єктами своїми конкурентними перевагами для досягнення цілей в боротьбі з конкурентами за задоволення об'єктивних чи суб'єктивних потреб

ненням переваг над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок чого споживачі, суб'єкти господарювання мають можливість вибрати між кількома продавцями, покупцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначати умови обороту товарів на ринку [6, с. 271].

Визначення конкуренції як поведінки в ХХ ст. доповнюється структурною концепцією, основний зміст якої пов'язаний не з боротьбою, а з аналізом структури ринку, тобто тих умов, які на ньому панують. У цьому разі конкуренція безпосередньо вже не визначається як боротьба. Найважливішого значення набувають визначення моделі чи будови ринку, в межах якої проявляється особлива конкурентна поведінка економічних агентів. Існування двох концепцій конкуренції дає змогу розглядати її в кількох аспектах. Передусім, з точки зору особливих умов функціонування ринку, тобто так званої структури ринку. Залежно від таких рис, як: кількість фірм, що діють на ринку, їх вплив на ціни, характер продукту, що виробляється, доступ до ринкової інформації, особливості вступу та виходу з ринку, своєрідність принципів підприємництва, – конкуренцію слід розділяти на досконалу і недосконалу.

У самому механізмі конкуренції треба розрізняти цивілізовані та нецивілізовані методи. Нецивілізована конкуренція (боротьба) побудована на застосуванні жорстоких, руйнівних методів, які націлені на знищення конкурентів (війна цін, вбивства, погрози та ін.). Цивілізована конкуренція буває добросовісною (краща якість продукту, розширення мережі обслуговування споживачів, широке використання реклами тощо). Недобросовісна конкуренція також визначається як будь-які дії, що суперечать правилам, торговим та іншим чесним звичаям у підприємницькій діяльності і передбачають такі методи, як економічне, технологічне та фінансове шпигунство, підробка продукції відомої фірми, використання її торговельної марки, махінації з діловими звітами, підкуп кращих фахівців.

Усі розглянуті аспекти конкуренції взаємопов'язані і у своїй сукупності формують конкурентне середовище, яке виконує важливі функції в ринковій економіці.

Функція регулювання вимагає виготовляти ті товари чи послуги, які необхідні споживачеві. Тому фактори виробництва під впливом цін прямують в ті галузі, де формуються більш сприятливі умови для одержання прибутку.

Розподільча функція дає змогу розподіляти доходи серед підприємств та фірм залежно від результатів їхньої діяльності. Водночас конкуренція розподіляє виробництво на певні пропорції (галузеві, міжгалузеві), сприяє переливу капіталу між сферами виробництва.

Функція мотивування означає, що підприємець повинен розраховувати не тільки на отримання прибутку, але й передбачати ризик своєї діяльності. Це дві межі, які визначають характер підприємницької діяльності. Всі підприємці поділяються на тих, хто ставить до ризику негативно (вони орієнтуються на традиційні види діяльності), нейтрально (вони спроможні до більш ризикованих видів діяльності) та позитивно (для них існують переваги в розвитку інноваційних видів діяльності, або вони можуть перейти до незаконних дій).

Стимулююча функція примушує виробників розширяти вигідні сфери виробництва, збільшувати накопичення та ін. Забезпечуючи нагромадження капіталу, конкуренція поволяє сприяє появі монополізму, такого особливого економічного явища, яке підриває і руйнує саму конкуренцію.

Виконуючи наведені функції, конкуренція безпосередньо впливає на ефективність виробництва, підвищуючи його технічний рівень, забезпечуючи поліпшення якості та розширення номенклатури продукції [8, с. 123].

В залежності від застосовуваних методів розрізняють цінову, нецінову і нечесну конкуренцію. Цінова конкуренція означає, що основним методом боротьби проти конкурентів є ціна. У такій боротьбі перемагає той, хто досягає індивідуальної вартості, нижчої, ніж ринкова ціна. Це по суті боротьба за скорочення витрат виробництва завдяки використанню досягнень науково-технічного прогресу, наукової організації праці, підвищення продуктивності живої праці тощо. На Конкурентному ринку нездатність деяких фірм до зазначеної діяльності в кінцевому підсумку означає усунення їх іншими фірмами.

Нецінова конкуренція може здійснюватися шляхом підвищення якості продукції, використання реклами, надання безплатних консультацій щодо використання купленого товару, забезпечення гарантійного ремонту, надання запасних частин тощо.

Нечесна конкуренція являє собою діяльність господарського суб'єкта, що спрямована на одержання комерційної вигоди і забезпечення панування на ринку шляхом обману споживача, партнерів, інших господарських суб'єктів і державних органів.

Прийнято розрізняти такі форми конкуренції: міжгалузєва, внутрішньогалузєва, чиста, олігополістична та монополістична.

Міжгалузєва конкуренція являє собою суперництво виробників різних галузей господарства за більш прибуткове застосування капіталу. Вона ведеться шляхом переливання капіталу з однієї галузі в іншу, з менш прибуткової у більш прибуткову.

Внутрішньогалузєва конкуренція становить собою суперництво виробників всередині кожної галузі за одержання прибутку. Вона сприяє формуванню суспільно необхідних затрат на виробництво товару, зниженню затрат виробництва і збільшенню прибутку, розвитку НТП, збільшенню обсягів виробництва і насиченню ринку товарів, утворенню і зниженню ринкової вартості товару, диференціації товаровиробників, виникненню економічних криз.

Чиста (досконала) конкуренція має місце тоді, коли на ринку велика кількість продавців і покупців, на цьому ринку є однорідний товар, продавці та покупці не мають будь-яких персональних переваг, володіють повною інформацією про ринкові ціни та обсяги випущеної продукції і мають можливість вільного доступу до ринку та виходу з нього.

Олігополістична конкуренція має місце тоді, коли на ринку панує декілька великих фірм – не більше шести. Олігополія виникає тому, що конкуруючим фірмам дуже важко вийти на ринок через обмеженість ресурсів, насиченість попиту на цей товар, захищеність товару патентом тощо.

Монополістична конкуренція означає панування на ринку однієї фірми і можливість останньої впливати на встановлення цін.

Конкуренція має негативні та позитивні риси. Тривалий час в нашій країні робився наголос в основному на негативних наслідках конкуренції: витиснення дрібних виробників великим капіталом, розорення одних і збагачення інших, посилення соціальної несправедливості, значне зростання майнової диференціації населення, загострення безробіття, інфляції тощо. В умовах адміністративно-командної системи у практиці господарювання конкуренція була відсутня.

Конкуренція має і позитивні риси. Вона є рушійною силою ринкової економіки. В умовах конкуренції перемагає той, хто створює високоякісну продукцію при найменших затратах виробництва на основі науково-технічних досягнень, передової організації праці. Конкуренція приносить користь суспільству: стиму-

лює економію матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, примушує постійно поновляти асортимент, пильно стежити за науково-технічними новинками і активно впроваджувати їх у виробництво.

Всі фактори, що впливають на конкуренцію, можна розділити на дві групи: внутрішні та зовнішні.

Зовнішні фактори – це ті, на які підприємство впливати не може і в своїй політиці повинно сприймати їх як дещо неземне. До них відносяться наступні:

1. Діяльність державних владних структур (фіскальна та кредитно-грошова політика, законодавство). Наприклад, в залежності від характеру податкової політики (розмір податкових ставок) підприємство буде отримувати високий прибуток чи, навпаки, зовсім його не отримувати.

2. Господарська кон'юнктура. Вона включає кон'юнктуру ринків сировинних та матеріальних ресурсів, ринків трудових ресурсів, ринків засобів виробництва, ринків фінансових ресурсів.

3. Розвиток родинних та підтримуючих галузей. В даному випадку мається на увазі розвиток нових технологій (ресурсозберігаючих, технологій глибокої переробки), нових матеріалів та джерел енергії, їх впровадження у виробництво підвищує науковий та виробничий потенціал підприємства.

4. Параметри попиту. Вони включають ріст попиту на товари, що виробляються підприємством, його стабільність і дозволяють підприємству отримувати високий прибуток, а також закріпити своє положення на ринку. Нестабільний попит, зміна вимог покупця до якості продукції підприємства, зниження покупної можливості населення, навпаки, не створюють умов для забезпечення певної конкурентоспроможності підприємства [10, с. 171].

До внутрішніх факторів відносяться наступні:

1. Діяльність керівництва та апарату управління підприємства (організаційна та виробнича структури управління, професійний та кваліфікований рівень керуючих кадрів).

2. Система технологічного оснащення. Обновлення устаткування та технологій, тобто заміна їх на більш прогресивні, забезпечує підвищення конкурентоспроможності підприємства, підсилює внутрішню гнучкість виробництва.

3. Збут продукції, його об'єм та витрати реалізації. Цей фактор серйозно впливає на підвищення конкурентоспроможності підпри-

ємства: можна досягти непоганих результатів в виробництві, випускаючи продукцію вищої якості і відносно невисокої собівартості, але все буде зведене нанівець із-за непродуманої збутової політиці. Тому підприємство намагається здійснити ефективний збут за рахунок продажі продукції, необхідної ринкові, стимулювати збільшення об'ємів продаж, завойовуючи нові ринки збуту.

Варто зазначити, що ринковою силою, що забезпечує взаємодію попиту і пропозиції, урівноважує ринкові ціни є закон конкуренції. Це об'єктивний економічний закон розвинутого товарного виробництва, який виражає внутрішньо необхідні сталі і суттєві зв'язки між відокремленими товаровиробниками в їх боротьбі за одержання найбільшого прибутку, внаслідок чого вони змушені знижувати витрати виробництва, поліпшувати якість товарів і послуг. Він виражає суттєвий (внутрішній) причинно-наслідковий, необхідний, стійкий (постійно повторюваний) зв'язок між виробництвом і реалізацією продукції.

Прагнення товаровиробників до підвищення продуктивності праці, розширення масштабів виробництва на своїх підприємствах, прискорення науково-технологічного прогресу, впровадження новітніх технологій, нових форм організації виробництва, систем заробітної плати тощо є наслідком дії зовніш-

ньої примусової сили, якою постає закон конкуренції [11, с. 93].

Процесом-причиною цього закону є те, що в умовах існування багатьох незалежно діючих господарських суб'єктів кожний з них прагне реалізувати свій економічний інтерес через одержання доходу при існуванні різних витрат виробництва і відмінностей споживних вартостей, що створюються.

Цей процес-причина діє в умовах ринкової економіки, яка не може створити єдині для всіх виробників і продавців умови реалізації, тому що діє закон вартості. Й споживачі обирають тільки те, що відповідає їхнім інтересам. Отже, об'єктивно існує протиріччя між можливостями виробництва товарів, послуг та можливостями реалізації їх.

Висновки. Таким чином, у визначенні поняття «конкуренція» слід виділити три основні підходи. Перший визначає конкуренцію як елемент ринкового механізму, який дозволяє зрівноважити попит і пропозицію. Даний підхід характерний для класичної економічної теорії. Другий підхід визначає конкуренцію як критерій, за яким визначається тип галузевого ринку, він ґрунтується на сучасній теорії морфології ринку. Третій – визначає конкуренцію як змагальність, суперництво на якому-небудь терені між окремими суб'єктами, зацікавленими в досягненні однакових цілей.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Адамик В.А. Оцінка конкурентоспроможності підприємства / В.А. Адамик // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2012. – № 1. – С. 69-78.
2. Базилевич В.Д. Економічна теорія. Політекономія. Практикум: навч. посіб. / за ред. В.Д. Базилевич. – К.: Знання, 2010. – 494 с.
3. Грецький Р. Теоретичні підходи до визначення природи та сутності конкуренції / Р. Грецький // Формування ринкових відносин в Україні. – 2015. – № 2. – С. 35-38.
4. Мочерний С.В. Політекономія: підручник / С.В. Мочерний. – К.: Вікар, 2005. – 386 с.
5. Наливайка А.П. Мікроекономіка: підручник / А.П. Наливайко, Л.А. Азьмук, П.Г. Банщиків. – К.: КНЕУ, 2011. – 446 с.
6. Панасенко Д.А. Конкурентоспроможність підприємства: сутнісна та функціональна характеристики / Д.А. Панасенко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – Львів: Видавництво Львівської політехніки. – 2012. – № 727. – С. 270-276.
7. Портер М.Е. Стратегія конкуренції. Пер. з англ. А. Олійник, Р. Сільський. – К.: Основи, 2009. – 390 с.
8. Пуцентейло П. Конкуренція як економічна категорія / П. Пуцентейло // Економіка АПК. – 2013. – № 4. – С. 122-126.
9. Рудницька М.О. Мікроекономіка: навч. посіб. / М.О. Рудницька. – К.: ЦУЛ, 2008. – 360 с.
10. Филюк Г.М. Конкуренція і монополія в епоху глобалізації: монографія / Г.М. Филюк. – Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2011. – 404 с.
11. Швед В.В. Конкурентоспроможність підприємства та особливості їх визначення в сучасних умовах / В.В. Швед, С.Л. Яблочников // Вісник Дніпропетровського університету. – 2013. – Випуск 7/1. – С. 92-97.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 504.38.5: 338.43

Економічні перетворення в аграрній сфері під впливом змін клімату

Киристюк С.В.

кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник відділу економіки
і політики аграрних перетворень

Інституту економіки та прогнозування Національної академії наук України

У статті узагальнено взаємозв'язки та перетворення в системі аграрної складової економіки під впливом змін клімату. Встановлено, що за умови збереження існуючих тенденцій викидів парникових газів переважатимуть негативні наслідки впливу змін клімату у сільському господарстві. При цьому, більш чутливими економічними параметрами агросистеми до змін клімату є світові ціни на агропродукцію, продуктивність, посівні площі та рівень виробництва, а менш чутливими – споживання та міжнародна торгівля. Також у дослідженні узагальнено глобальні та регіональні флуктуації економічних параметрів аграрної системи під впливом змін клімату до 2050 р.

Ключові слова: сільське господарство, модель, зміни клімату, урожайність, посівна площа, виробництво, споживання, міжнародна торгівля.

Киристюк С.В. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ В АГРАРНОЙ СФЕРЕ ПОД ВЛИЯНИЕМ ИЗМЕНЕНИЙ КЛИМАТА

В статье обобщено взаимосвязи и преобразования в системе аграрной составляющей экономики под влиянием изменений климата. Установлено, что при условии сохранения текущих тенденций выбросов парниковых газов будут преобладать негативные последствия изменений климата для сельского хозяйства. При этом, более чувствительными экономическими параметрами агросистемы к изменениям климата есть мировые цены на агропродукцию, продуктивность, посевная площадь и общий уровень производство, а менее чувствительными – уровень потребления и международная торговля. Также в исследовании обобщено глобальные и региональные флуктуации экономических параметров аграрной системы под воздействием изменений климата к 2050 г.

Ключевые слова: сельское хозяйство, модель, изменения климата, урожайность, посевная площадь, производство, потребление, международная торговля.

Kyryziuk S.V. ECONOMIC RESPONSES IN AGRICULTURE TO CLIMATE CHANGE EFFECTS

The paper summarizes the interdependences and shifts in the agrarian component of economy under the climate changes influence. Consider that within the conservation of the current tendency of GHG emissions there will be prevailed the negative effects on agriculture. Meanwhile, more flexible economic parameters of agriculture to climate change impact are world prices, yield, crop areas and production, and less ones are consumption and world trade. Also this investigation summarized the global and regional fluctuations of economic parameters of agriculture under the climate changes by 2050.

Keywords: agriculture, model, climate changes, yield, sown area, production, consumption, world trade.

Постановка проблеми у загальному вигляді. З початку ХХІ ст. у різних кутках світу на фоні загального підвищення глобальної температури, як прояву змін клімату, все частіше виникають непередбачувані природні явища, що загрожують сталому функціонуванню національних та глобальної економічних систем і в, першу чергу, її аграрній складовій. Природні катаклізми призводять до втрат запланованих урожаїв сільськогосподарських культур, що у високо

глобалізованому економічному просторі одразу знаходить свій прояв у порушенні дії ринкових законів шляхом коливання світових агропродовольчих цін. Прослідкувати, виявити та підтвердити взаємозв'язки між глобальними змінами клімату та флуктуаціями економічних параметрів – досить складна наукова проблема, оскільки її вирішення вимагає інтеграції принаймні трьох різних моделей: кліматичних, росту рослин та економічних.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За останнє десятиліття наукова спільнота зробила суттєвий крок уперед в частині дослідження цієї проблеми: як у розвиток окремих моделей, так і їх інтеграцію. Як підсумок, сьогодні відомо більше десятка таких комплексних моделей¹, розроблених провідними науково-дослідними установами, які дають відповіді на питання впливу змін клімату на сільське господарство. Незважаючи на те, що ці моделі використовують в певній мірі схожі методологічні підходи, специфіка методичного інструментарію призводить до різних результатів.

Постановка завдання. Зважаючи на це, ми ставимо за мету розкрити логічну схему взаємозалежностей в моделях оцінки впливу змін клімату на сільське господарство та узагальнити результати моделювання, виконаних провідними дослідницькими колективами.

Виклад основного матеріалу. Загальна логічна рамка моделювання впливу глобальних змін клімату на сільське господар-

ство (рис. 1, А) ґрунтується на використанні у економічних моделях та моделях агросектору прогнозу змін урожайностей сільськогосподарських культур, згенерованих моделями росту рослин (МРР). В свою чергу, для моделювання росту рослин у майбутньому використовуються у якості вхідних параметрів результати прогнозування зміни кліматичних параметрів (температури повітря, рівня опадів та ін.), отриманих за допомогою так званих кліматичних моделей загальної циркуляції атмосфери та океанів (МЗЦАО²). Практика побудови інтегрованих моделей для дослідження впливу змін клімату на сільське господарство свідчить про доцільність використання різних комбінаторних сценаріїв, сформованих з результатів за декількома МЗЦАО та МРР. Це знижує ризик невизначеності та підвищує достовірність отриманих результатів за економічними моделями.

Економічна оцінка впливу глобальних змін клімату на сільське господарство здійснюється на основі моделей часткової (РЕ) або

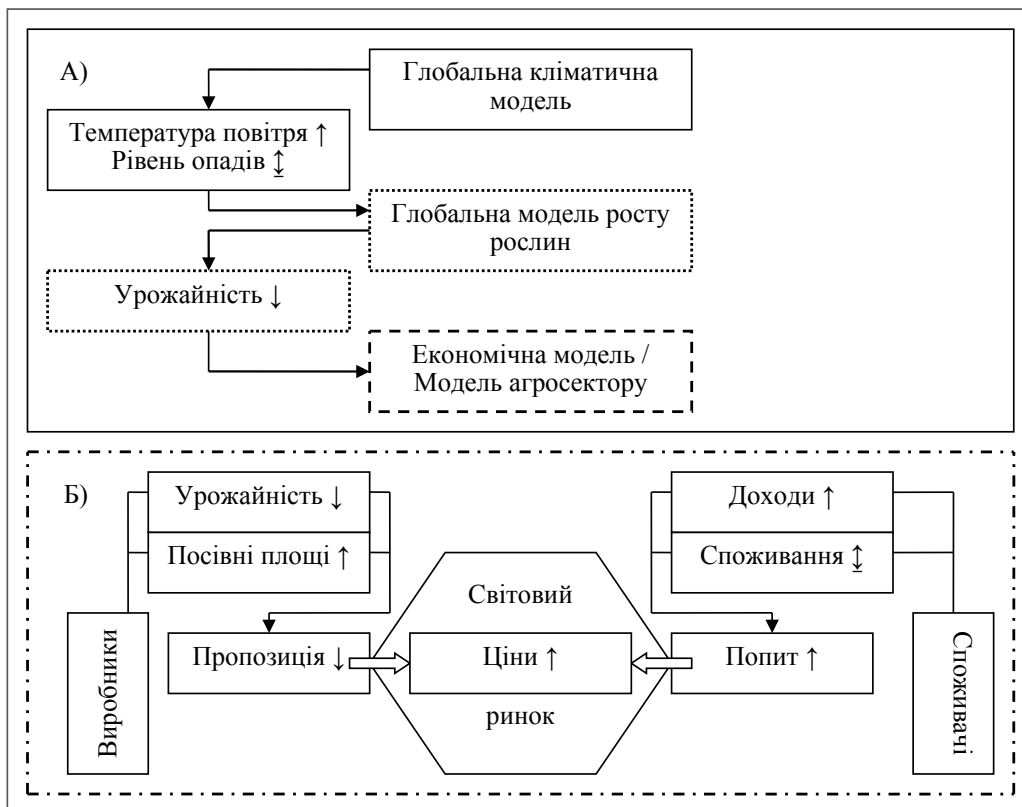


Рис. 1. Загальна логічна модель (А) впливу змін клімату на економіку та економічні параметри агросектору (Б)

Джерело: авторська розробка

¹ AIM, ENVISAGE, GLOBIOM, IMPACT, MAgPIE та ін.

² Модель загальної циркуляції атмосфери та океанів (GCMs – General circulation models)

загальної рівноваги (CGE). Кожен із типів моделей має свої переваги та недоліки. Основною перевагою моделей PE при здійсненні оцінки кліматичного впливу є високий ступінь деталізації функціонування аграрної галузі, що сприяє легкій інтеграції їх з MPP. При цьому, спільним недоліком моделей PE виступає обмеження взаємозв'язку з рештою секторів економіки, що не дозволяє враховувати загально економічний ефект глобальних змін клімату як на саме сільське господарство, так і навпаки – сільського господарства на решту економіки. Цього недоліку позбавлені моделі CGE, що є безперечно їх перевагою при оцінці впливу змін клімату. Вони описують рівноважний стан економіки у певний момент часу при заданому рівні цін та обсягу товарів, що задовольняє усіх ринкових агентів (продавців, покупців). Вплив змін клімату призводить до певних внутрішньо економічних зрушень у відповідь на зміну цін, на яку реагують виробники шляхом переміщення виробництва на товари зі зростаючою вартістю та корегування попиту на фактори виробництва. Відповідним чином на зміну ціни реагують і споживачі. У результаті, модель пропонує нове рішення, тим самим встановлюючи обновлені рівноважні ціни та обсяг продукції, що задовольняють усіх ринкових агентів. Стосовно критичних моментів застосування моделей CGE для оцінки впливу змін клімату, то їх слабкими місцями називають обмеження щодо врахування дії короткострокових кліматичних явищ на продуктивність сільськогосподарських культур (оскільки використовуються середньорічні значення відповідних показників), а також заниження цінових коливань у відповідь на суттєві значення впливу змін клімату [1, с. 80-87]. До числа найбільш відомих PE моделей, що застосовуються для оцінки змін клімату на сільське господарство, належать IMPACT, GLOBIOM й ін., а серед CGE моделей найбільш цитовані наступні: FARM, MAGNET, ENVISAGE та ін.

Незважаючи на певні методичні відмінності між цими моделями, загальна логіка впливу змін клімату на сільське господарство схожа. Інтерпретація впливу змін клімату виражається через зміну продуктивності сільськогосподарських культур (урожайності), що впливає на загальний обсяг виробництва про-

дукції (пропозицію). В цілому глобальні зміни клімату у довгостроковій перспективі негативно впливатимуть на урожайність більшості культур. Це знаходить своє вираження у зміщенні кривої пропозиції й, відповідно, підвищенні рівноважної ціни. Реакція споживачів на такі зміни виражається оптимізацією споживання на користь більш дешевих продуктів. Безперечно, більш високі ціни на певні види продукції мотивують виробників до удосконалення технологій та систем менеджменту, як інтенсивного шляху розвитку, та розширення площ під перспективними (з вищими цінами) сільськогосподарськими культурами, як екстенсивного типу розвитку. При цьому, зміна обсягів виробництва та споживання в одних точках світу компенсується протилежними змінами в інших куточках завдяки свободі міжнародної торгівлі (рис. 1, Б). Розглянемо більш детально описані реагування економічної системи (мається на увазі – сільського господарства) за результатами моделювання найавторитетніших моделей. На рис. 2 представлено результати прогнозування впливу змін клімату на економічні параметри функціонування агросистеми дев'яти провідних моделей³ для семи сценаріїв, утворених на основі комбінацій двох МЗЦАО⁴ та п'яти MPP⁵.

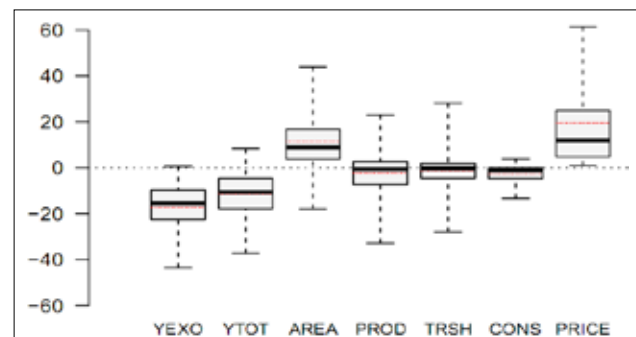


Рис. 2. Глобальні наслідки змін клімату для сільського господарства до 2050 року (у порівнянні зі сценарієм без змін клімату), %

Джерело: [2, с. 3275]

Примітка. Пунктирна вертикальна лінія відображає 5-95% інтервал результатів, а рамка – 25-75% інтервал; жирна лінія – медіана, тонка пунктирна – середнє значення. Використовується найбільш екстремальний сценарій антропогенного впливу RCP 8.5, а в MPP закладено стале значення CO₂ на рівні 2005 р.

Як видно з рис. 2, у глобальному вимірі вплив змін клімату на продуктивність (YEXO) сільськогосподарських культур до середини століття матиме виражений негативний характер. Узагальнений рівень зниження урожайності основних сільськогосподарських

³ AIM, ENVISAGE, FARM, GCAM, GLOBIOM, GTEM, IMPACT, MAGNET, MAGPIE

⁴ HadGEM2-ES, IPSL-CM5A-LR

⁵ CROPGRO, DSSAT, EPIC, LPJmL, PEGASUS

культур (пшениця, рис, фуражні зернові та олійні культури, частка яких у світовій посівній площі складає близько 70%) може перевищити 40% порівняно зі сценарієм без змін клімату при середньому значенні 17%. Деяке пом'якшення негативного впливу на урожайність (УТОТ) прогнозується як реакція виробників шляхом удосконалення систем управління та агротехнологій. Виробничі та управлінські можливості підвищення урожайності ґрунтуються на оцінці потенціалу інвестування у розвиток науково-прикладних досліджень та впровадження інновацій у сільськогосподарській практиці, а також за рахунок розвитку виробничої та обслуговуючої інфраструктури. До 2030 р. прогнозується збереження стабільної тенденції підвищення виробничих можливостей у нарощуванні продуктивності сільськогосподарських культур з подальшим поступовим зниженням до 2050 р. [3, с. 23-26]. Таким чином, за рахунок виробничих удосконалень негативний біофізичний вплив змін клімату (УЕХО) у підсумку може бути знижено в середньому на 5 в.п. – тобто до -12% (УТОТ) у порівнянні з сценарієм без змін клімату (рис. 2).

При прогнозуванні впливу змін клімату на урожайність сільськогосподарських культур важливою науковою проблемою є оцінка гіпотези про позитивний вплив підвищення рівня вуглекислого газу (CO₂) на їх продуктивність. Відповідно до цієї теорії сільськогосподарські культури, що є чутливими до підвищення CO₂ (пшениця, ячмінь, рис, соняшник, соя), в умовах змін клімату (при підвищенні

CO₂) демонструватимуть вищий приріст продуктивності, ніж ті, що є менш чутливими до підвищення CO₂ (кукурудза, цукровий буряк, сорго) (рис. 3).

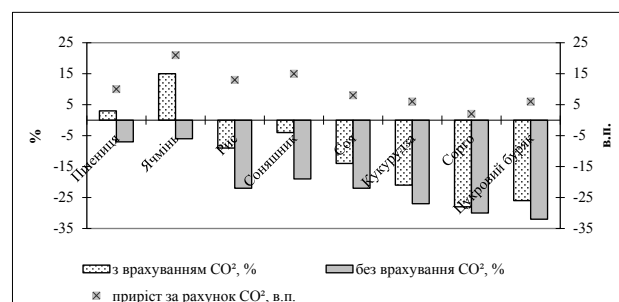


Рис. 3. Оцінка впливу фактору підвищення концентрації CO₂ на продуктивність основних культур до 2050 р.

Джерело: [4]

Примітка. RCP 8.5, HadGEM2-ES.

Незважаючи на широке застосування ефекту CO₂ при прогнозуванні впливу змін клімату на урожайність сільськогосподарських культур, це питання залишається відкритим, оскільки є значна кількість науково-прикладних досліджень, що спростовують розповсюджену гіпотезу або принаймні свідчать про значно нижчий рівень впливу CO₂ у польових умовах, обґрунтовуючи це сукупною дією інших природних факторів, які не враховувались в умовах лабораторних досліджень [3, с. 14].

Підводячи проміжний підсумок, зауважимо, що в цілому рівень продуктивності основних сільськогосподарських культур за прогнозами

Таблиця 1

Оцінка впливу змін клімату на продуктивність* основних культур

Культури	Тип країн (за класифікацією Світового банку)	Урожайність, ц/га				
		2010 з СС**	2050 без СС**	2050 з СС**	Динаміка змін (2050 до 2010), %	Втрати/вигоди від змін клімату, %
Пшениця	розвинені	33,2	51,6	47,8	44,0	-7,4
	середньо розвинені	22,2	39,8	37,7	69,8	-5,3
	слабо розвинені	24,5	50,8	47,0	91,8	-7,5
Рис (іригація)	розвинені	47,9	67,2	66,6	39,0	-0,9
	середньо розвинені	33,5	43,6	40,8	21,8	-6,4
	слабо розвинені	31,9	41,8	38,8	21,6	-7,2
Кукурудза	розвинені	89,7	122,3	101,7	13,4	-16,8
	середньо розвинені	35,7	52,1	54,1	51,5	3,8
	слабо розвинені	16,0	23,9	24,6	53,8	2,9

Джерело: узагальнено на основі [3, с. 23-31]

Примітка. * – з врахуванням впливу факторів удосконалення технологій та менеджменту, ефекту CO₂; ** – СС (climate change) зміни клімату

продовжуватиме зростати, як і у ХХ ст., хоча його темпи будуть поступово знижуватись. Як видно з таблиці 1, загальний рівень урожайності може зрости на 13-92% до 2050 р. у порівнянні з 2010 р. залежно від виду сільськогосподарських культур та типу країн. При цьому, вплив змін клімату матиме негативний характер й оцінюється у розмірі недоотримання урожайності на рівні від 1 до 17%, що могла б бути досягнута за сталих кліматичних умов, за виключенням незначного позитивного впливу для кукурудзи, що культивується в країнах, що розвиваються.

Для того, щоб з'ясувати, як реагуватимуть сільськогосподарські виробники у відповідь на недоотримання певного рівня урожаю, потрібно розуміти як складатиметься ситуація на ринку споживання: тобто оцінити рівень попиту та цін на їх продукцію. Як видно з рис. 2, рівень споживання агропродовольства населенням характеризується найнижчим рівнем змін в умовах впливу майбутнього клімату при найменшому значенні варіації за всіма моделями та сценаріями. Це свідчить про високу ймовірність його середнього значення, що в умовах росту загальної кількості населення на Землі гарантує підвищення загального попиту на агропродовольство. Окрім того, поступове підвищення доходів населення в країнах, що розвиваються, впливатиме на раціоналізацію структури споживання на користь продукції тваринного походження, що стимулюватиме нарощення кормового виробництва (головним чином, на основі зернових та зернобобових культур). Таким чином, очевидно, що скорочення темпів нарощування продуктивності сільськогосподарської діяльності та стрімке зростання сукупного попиту на продовольство створюватиме сприятливі умови для підвищення цін на сільськогосподарську продукцію. Відповідно до більшості сценаріїв, тенденція до скорочення продовольчих цін, що мала місце упродовж ХХ ст., у наступному сторіччі має отримати прямо протилежний вектор. Так, за трьома з чотирьох сценаріїв розвитку глобальної економіки, представленими у Millennium Ecosystem Assessment (2005 р.), прогнозується суттєве підвищення цін на основні продовольчі культури (пшеницю, кукурудзу, рис) – до 50% від рівня 1997 р. [5]. Пізніше підтвердження цієї тенденції знайшлося у звітах ОЕСР та ФАО [3, с. 21-22].

Окрім попитуформуючих факторів цінового впливу в умовах змін клімату зростання цін на сільськогосподарську продукцію провоку-

ватиметься підвищенням виробничих витрат фермерів. Перш за все, це обумовлено зниженням доступності основних виробничих ресурсів у сільському господарстві – землі та води. Внаслідок дії негативних природно-кліматичних чинників прогнозується зниження родючості частини сільськогосподарських земель, підвищення рівня вітрової ерозії, що в купі з дією інших демографічних та економічних чинників (наприклад, розширення забудови внаслідок урбанізації сільських територій) призведе до підвищення вартості землі. Що стосується водних ресурсів, то сільське господарство уже сьогодні найбільший їх споживач, а за умови підвищення попиту на іригацію, як необхідної умови адаптації до змін клімату, вартість водозабору для агро-виробничих цілей може суттєво підвищитись. По-друге, виробничі витрати агровиробників, зокрема, у рослинництві, підвищуватимуться внаслідок зростання вартості витратних матеріалів: міндобрив, насіння, засобів захисту від шкідників та бур'янів. Так, якщо у 1990-2005 рр. українські агровиробники користувались переважно власним насіннєвим матеріалом, внаслідок чого у структурі собівартості їх частка не перевищувала 10-15%, то вже зараз (період 2010-х рр.) вартість сортового насіння при вирощуванні кукурудзи складає до 40%. Частково це пояснюється інтенсифікацією агровиробництва (переважно у підприємствах корпоративного типу), але більшою мірою – вимогами нових кліматичних умов (більш теплого та посушливого клімату), за яких старі сорти не дають економічно необхідних врожаїв. Підвищення ж використання засобів захисту та, як наслідок, їх частки у структурі витрат, пояснюється прямою дією кліматичних змін. Зокрема, впровадження технологій мінімального обробітку ґрунту, як заходу адаптації до змін клімату, вимагає підвищення використання засобів захисту сільськогосподарських культур від бур'янів та шкідників. Щодо підвищення поширення шкідливих комах, то проведенні в Україні дослідження не повною мірою підтверджують гіпотезу про зростання ентомологічного ризику [6]. Проте ризик виникнення надзвичайних подій, пов'язаних з масовим поширенням комах-шкідників та хвороб рослин, в умовах змін клімату за усіма прогнозами зростатиме. По-третє, під впливом змін клімату агровиробники, адаптовуючись до нових умов, переходять до застосування сучасних прогресивних технологій, які вимагають часткового або навіть повного оновлення машинно-трактор-

ного парку, що знаходить своє відображення у зростанні собівартості виробленої продукції внаслідок підвищення амортизаційних відрахувань.

Прямий та непрямий вплив змін клімату на ціни на сільськогосподарську продукцію (зернові, олійні культури) оцінюється в середньому за дев'ятьма моделями у 20% у бік їх підвищення (рис. 2). При цьому, половина сценаріїв дає більш скромні прогнози – в межах 5-10%, а решта – в межах 25-50% відносно цін за сценарієм без змін клімату. Більш екстремальні сценарії прогнозуються, зокрема, за моделями MAGNET й MAGPIE (з рівнем варіації понад 50%) та GLOBIOM й IMPACT (з рівнем варіації менше 50%) [7, с. 8].

Таким чином, зростання глобального попиту та підвищення світових цін на продовольство внаслідок дії демографічних (зростання населення Землі) та економічних (поступове підвищення купівельної спроможності населення в країнах, що розвиваються, та низької цінової еластичності попиту на продовольство) чинників стимулюватиме агровиробників до реагування на впливи змін клімату на продуктивність сільськогосподарської діяльності шляхом як інтенсифікації (впровадження новітніх технологій), так і екстенсифікації агровиробництва (за рахунок зміни структури виробництва на користь продукції з вищими цінами та рентабельністю в межах наявних орних земель та зміни їх площі за рахунок зміни функціонального призначення інших типів земель).

Як видно з рис. 2, до 2050 р. в цілому за рахунок змін клімату площі під сільськогосподарськими культурами збільшаться на 11% (у порівнянні з сценарієм без змін клімату) у відповідь на прогнозоване скорочення урожайності на 17%. При цьому, основними донорами нових сільськогосподарських площ будуть переважно країни, що розвиваються, й, зокрема, країни з низьким рівнем доходів. Так, за результатами моделювання в IMPACT найбільше розширення площі під сільськогосподарськими культурами можливе в Бразилії й Нігерії (по 9-10 млн га) та країнах екваторіальної Африки з масштабними площами в Судані, Ефіопії, Демократичній Республіці Конго (близько 4 млн га у кожній), а також Сенегалі, Камеруні, Танзанії, Гані (майже 2 млн га у кожній). Натомість у розвинених країнах в цілому за прогнозами на 21-32 млн га буде скорочено площі культивованих земель (у порівнянні з 2010 р.). Найбільші площі, виведені з аграрного виробництва, прогнозу-

ються в Китаї (17-20 млн. га), Індії (10-16 млн га), Росії (3-5 млн га), Франції (3-5 млн га), США (3-5 млн га), Канаді (2,5-3 млн га), Україні (1-2 млн га). При цьому, вектор впливу фактору змін клімату для обох груп країн різний: так, наприклад, серед країн, де за прогнозами очікується скорочення оброблюваних площ, зокрема, в Китаї за умови збереження клімату скорочення оброблюваних земель могло б бути меншим на 8 млн га, а в Канаді – навпаки: при зміні клімату дещо менше земель за прогнозом буде виведено з обробітку. Аналогічна тенденція відмічається і серед країн, що розширюватимуть площі обробітку: в Бразилії в умовах змін клімату розширення площі буде меншим, ніж за умови збереження клімату, а в Нігерії – навпаки (рис. 4).

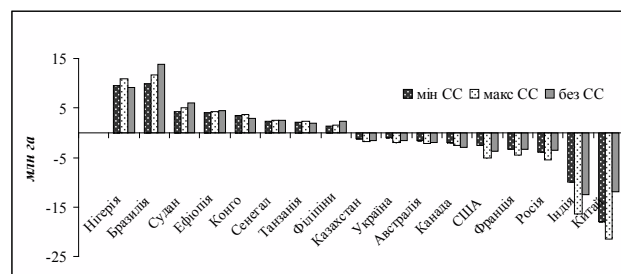


Рис. 4. Вплив змін клімату на площу, зайняту під сільськогосподарськими культурами, в деяких країнах (різниця 2050-2010 рр.)

Джерело: узагальнено на основі [3, с. 35]

Примітка. мін, макс CC – мінімальне й максимальне значення за різними сценаріями змін клімату; без CC – значення за сценарієм зі сталим кліматом

Зниження урожайності та збільшення площі під сільськогосподарськими культурами, що прогнозується за умов зміни клімату до 2050 р., у підсумку може скоротити потенційно можливий обсяг (PROD) сільськогосподарського виробництва всього лише на 2% (рис. 2). При цьому, незважаючи на вплив змін клімату, світове виробництво основних сільськогосподарських культур (пшениці, кукурудзи та рису) виросте у порівнянні з 2010 р. на понад 30%. Більшість вигод від змін клімату розподілятимуться на користь країн, що розвиваються, тоді як розвинені країни втрачатимуть свою частку у світовому виробництві згаданих культур: зокрема, у виробництві пшениці співвідношення розвинених країн і тих, що розвиваються, зміниться з 1:2 у 2010 р. до 1:2,5 у 2050 р., а у виробництві кукурудзи – 1:1,1 та 1:1,4 відповідно [3, с. 36-37].

Таким чином, під впливом змін клімату відбуватиметься поступове географічне переміщення світових центрів виробництва та спо-

живання агропродукції. У зв'язку з цим, роль міжнародної торгівлі має зростати, а від її свободи залежатиме успішність її як механізму протидії змінам клімату. Проте, як видно з рис. 2, ця гіпотеза згідно різних прогнозів не підтверджується, оскільки в глобальному масштабі частка імпортованої продукції відносно виробленої (TRSH) практично не зміниться. Але для окремих регіонів та країн зміни у міжнародному обміні будуть досить суттєві. Поясненням цього є те, що зростання виробництва в країнах, що розвиваються, компенсуватиметься аналогічним (або навіть значно більшим – в окремих країнах) підвищенням споживання, що обмежуватиме зростання їх ролі у міжнародній торгівлі. Натомість розвинені країни, що понесуть незначні втрати від змін клімату (наприклад, виробництво кукурудзи за прогнозами до 2050 р. замість 45-ти відсоткового зростання за сталого клімату виросте лише на 25% при умові зміни клімату), все ж відіграватимуть значну роль у міжнародній торгівлі завдяки досягнутому надзвичайно високому рівні продуктивності та перевищенні сукупного виробництва над споживанням. Серед розвинених країн, що є найбільшими експортерами зернових, найсуттєвіших втрат зазнають США, які згідно найгірших прогнозів замість подвоєння експорту кукурудзи за умови збереження клімату можуть втратити до 70% експорту порівняно з рівнем 2010 р. Проте серед країн, що розвиваються, є такі, чия роль у міжнародній торгівлі згідно з прогнозами суттєво посиляться. Зокрема, мова йде про Україну, Казахстан та Росію. У цих країнах уже до 2020 р. за оптимістичним сценарієм можливо подвоєння експорту зернових відносно рівня 2008-2010 рр., хоча не виключається й песимістичний варіант з аналогічним рівнем скорочення [1, с. 236; 7].

Висновки. Вплив змін клімату на функціонування національних економічних систем не лише у майбутньому, але й нині підтверджується як на теоретичному, так і практичному рівнях. Зважаючи на те, як активно країни, що підписали Паризьку угоду, ратифікують її та беруть на себе доволі амбітні завдання щодо

зниження антропогенного впливу на екологію, кліматичний чинник багато в чому буде визначальним у розвитку національних і глобальної економік у найближчі 2-3 десятиліття. За останні майже 30 років наукових досліджень впливу змін клімату наука просунулась досить далеко, але все ж таки проблема невизначеності як самих змін клімату, так й економічних трансформацій під їх дією, не вирішена. У цьому дослідженні ми спробували узагальнити взаємозв'язки та перетворення в системі аграрної складової економіки під впливом змін клімату та окреслити ймовірні зрушення.

У цілому, за усередненими значеннями зміни клімату нестимуть переважно негативні зміни у продуктивності основних сільськогосподарських культур у порівнянні зі сценарієм збереження сталого стану клімату. За песимістичного сценарію викидів парникових газів ціни на сільськогосподарську продукцію піддаватимуться серйозному впливу кліматичного чинника, що підтверджується найвищим серед економічних параметрів аграрної системи середнім значенням змін та розмахом варіації за різними сценаріями. Така цінова ситуація створюватиме для виробників додаткові стимули для компенсації втрат від можливого за сталого клімату обсягу агропродукції. Розорення нових земель може створити певні екологічні ризики в окремих регіонах та країнах світу, в тому числі шляхом збезлісення (у Бразилії та екваторіальній Африці), посилюючи негативний вклад сільського господарства у глобальну зміну клімату. Натомість зростаючі споживчі потреби ринків Китаю та Індії найімовірніше задовольнятимуться за рахунок нарощування виробництва в інших країнах, оскільки внутрішнє виробництво може зазнати суттєвих втрат внаслідок скорочення площ, придатних для ведення сільського господарства. Зміна ключових виробників агропродукції впливатиме на зміну векторів та абсолютних обсягів світових торговельних потоків, хоча відносні показники (по відношенню до обсягу виробництва) за прогнозами не зазнають значних змін.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Climate change and food systems: global assessment and implications for food security and trade [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://www.fao.org/3/a-i4332e/index.html>
2. Nelson G. et al. Climate change effects on agriculture: Economic responses to biophysical shocks. PNAS, March 4, 2014, vol. 11, no. 9. – PP. 3274-3279.
3. Food security, farming, and climate change to 2050: scenarios, results, policy options / Gerald C. Nelson ... [et al.]. IFPRI, 2010. – 155 p.

4. Leclere D. et al. Climate change impacts on agriculture, adaptation and the role of uncertainty. *Impacts World 2013, International Conference on Climate Change Effects, Potsdam, May 27-30.* – 17 p.
5. Millennium Ecosystem Analysis. 2005. *Ecosystems and human well-being, Vol. II: Scenarios.* Washington, D.C.: Island Press.
6. Гавей І., Чайка І. Вплив зміни клімату на шкідливість комах-фітофагів пшениці озимої у лісостепу України [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://journals.nubip.edu.ua/index.php/Dopovidi/article/download/7223/7002>
7. Nelson G. et al. Supporting information [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://www.pnas.org/content/suppl/2013/12/13/1222465110.DCSupplemental/pnas.201222465SI.pdf>
8. Liefert W. et al. Former Soviet Union region to play large role in meeting world wheat needs [Електронний ресурс]. – Доступний з: <https://naldc.nal.usda.gov/naldc/download.xhtml?id=45035&content=PDF>

Вплив процесів європейської інтеграції на розвиток венчурного фінансування в Україні

Матвєєва О.І.

студентка

Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки

У статті розглядається вплив розгортання процесів європейської інтеграції на розвиток венчурного фінансування в Україні. Зокрема, досліджено становлення, розвиток та сучасні тенденції венчурного фінансування в Україні. Визначено особливості формування та еволюції венчурних фондів, проаналізовано законодавче регулювання діяльності Інститутів спільного інвестування (ІСІ). Особливу увагу приділено адаптації досвіду окремих країн-членів Європейського Союзу щодо венчурного фінансування в українських реаліях.

Ключові слова: венчурний капітал, венчурний бізнес, інноваційна діяльність, інвестиційні фонди, інвестування, венчур, інновації.

Матвеева А.И. ВЛИЯНИЕ ПРОЦЕССОВ ЕВРОПЕЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ НА РАЗВИТИЕ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В УКРАИНЕ

В статье рассматривается влияние развёртывания процессов европейской интеграции на развитие венчурного финансирования в Украине. В частности, исследованы становление, развитие и современные тенденции венчурного финансирования в Украине. Определены особенности формирования и эволюции венчурных фондов, проанализированы законодательное регулирование деятельности институтов совместного инвестирования (ИСИ). Особое внимание уделено адаптации опыта отдельных стран-членов Европейского Союза по венчурного финансирования в украинских реалиях.

Ключевые слова: венчурный капитал, венчурный бизнес, инновационная деятельность, инвестиционные фонды, инвестирование, венчур, инновации.

Matvieieva O.I. THE IMPACT OF EUROPEAN INTEGRATION ON THE DEVELOPMENT OF VENTURE FINANCING IN UKRAINE

The article considers the impact of the deployment of European integration on the development of venture financing in Ukraine. In particular, studies the formation, development and current trends in venture financing in Ukraine. The features of the formation and evolution of venture capital funds, analyzes the legal regulation of collective investment institutions (CII). Particular attention is paid to adapting the experience of some countries of the European Union on venture financing to Ukrainian realities.

Keywords: venture capital, venture business, innovative activity, investment funds, investment, venture, innovation.

Вступ та постановка проблеми. Досвід економічно розвинених країн підтверджує, що еволюційний процес в економіці здійснюється за допомогою інновацій. Більше того, у сучасному світі беззаперечно доведено, що інвестиції в розробку і освоєння інновацій є найбільш вигіднішими. Вони гарантують найвищу віддачу, закладаючи надійний фундамент для підтримки науково-технічного потенціалу на необхідному рівні, та забезпечуючи тим самим конкурентоспроможність країни у світовому масштабі. Оскільки саме інновації сприяють модернізації і структурній перебудові економіки.

На сьогоднішній день важливим завданням є пошук нетрадиційних шляхів інвестування нових розробок, тобто здійснення пошуку альтернативних джерел інвестиційних ресурсів.

Одним із перспективних напрямів вирішення цієї проблеми може бути розвиток венчурної індустрії. Адже світова практика вкотре доводить, що венчурний капітал виступає як найбільш життєздатна і ефективна форма інвестиційного капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням розвитку та становлення венчурного фінансування інноваційної діяльності займалися такі вітчизняні та зарубіжні дослідники як: Бережна К. В., Бутурлакiна Т. О., Геєць В. М., Гулейко Ю. О., Карпiщенко О. О., Красовська О. В., Лях І. І., Проте, на сьогоднішній день венчурна індустрія не стоїть на місці, вона розвивається та удосконалюється, тому потрібне постійне дослідження та вивчення венчурної індустрії, як інноваційного механізму.

Мета статті. Основна мета статті полягає у вивченні досвіду венчурного фінансування інноваційної діяльності в ЄС, та виявлення шляхів удосконалення венчурного інвестування в Україні в умовах активізації євроінтеграційних процесів.

Виклад основного матеріалу. Численні дослідження науковців свідчать, що країни, які послідовно забезпечують безперервний та якісний трансферт наукових знань у нові технології та виробу отримують значні переваги в забезпеченні стійких темпів економічного розвитку. У свою чергу інноваційний розвиток передбачає залучення венчурного капіталу, який за певних умов може стати ефективним джерелом фінансового забезпечення наукових розробок та перетворення їх на конкурентоспроможний продукт [9; 8, с. 76–81; 5, 13].

Венчурний капітал за своєю природою є капіталом суспільним. Він формується і перерозподіляється за активної участі держави і є продуктом перенакопичення. До основних його особливостей можна віднести наступні: фінансові кошти вкладаються у венчурний бізнес без гарантії з боку венчура; кошти вкладаються на безповоротній основі, тобто у вигляді паю у статутний фонд фірми, яка займається інноваціями; повернення вкладених коштів венчурним фінансистам здійснюється в момент виходу цінних паперів фірми на відкритий ринок і залежно від частки у наданні коштів; власники венчурних коштів можуть надавати різноманітні управлінські, консультаційні та інші послуги новій фірмі, але не втручатися в оперативне управління її діяльністю [7].

В Україні розвиток венчурного бізнесу розпочався у 1992 р. після підписання угоди про створення Фонду «Україна» – першого венчурного фонду в країні. На сьогоднішній день ця структура здійснила інвестиції в більш ніж 30 вітчизняних компаній на загальну суму близько 10 млн. дол. США. Слід зазначити, що перші кроки щодо використання принципів венчурного бізнесу в Україні були здійснені не з метою фінансування інноваційних проектів, а задля подолання кризової ситуації та підвищення ефективності роботи приватизованих підприємств. Таким чином, започаткування створення венчурних фондів в Україні відбувалося не за стандартами світової практики. Зокрема, якщо в США, що є батьківщиною для такого роду інвестфондів, призначення останніх полягало у вкладенні коштів в інноваційні проекти (і в першу чергу в ІТ-технології), то в Україні законодавча база заздалегідь під-

готувала ґрунт для національної специфіки інвестфондів – інвестування для відходу від податків [17]. В свою чергу, європейські венчурні фонди розміщують інвестиції практично в усі сектори економіки. А в останні роки відбувається переорієнтація європейських венчурних інвестицій в технологічний сектор [6].

У 2001 р. в Україні був прийнятий закон «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)», що дозволив оптимізувати фінансові потоки [17, с. 6]. У 2012 р. був оновлений актуальний на сьогодні Закон України «Про інститути спільного інвестування» від 05.07.2012 р. Згідно із ст. 7 цього Закону, що вступив у дію з 01.01.2014 р., венчурним фондом є «недиверсифікований інститут спільного інвестування закритого типу, який здійснює винятково приватне (закрите, тобто шляхом пропозиції цінних паперів заздалегідь визначеному колу осіб) розміщення цінних паперів інституту спільного інвестування серед юридичних та фізичних осіб» [3].

Головним осередком управління активами в Україні вважається Українська Асоціація Інвестиційного Бізнесу (УАІБ), яка є добровільною недержавною некомерційною організацією, що об'єднує усі компанії з управління активами на території країни. УАІБ заснована в квітні 1995 р. і є однією з найстаріших професійних організацій учасників фондового ринку, заснованою на засадах саморегулювання, рівноправності, вільного волевиявлення і спільності інтересів своїх членів.

На сьогодні це єдина в Україні саморегулятивна недержавна організація, якій держава делегувала частку своїх повноважень, визначивши їх в Законі України «Про інститути спільного інвестування» та Положенні про об'єднання професійних учасників фондового ринку, затвердженому рішенням Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) від 27 грудня 2012 р. [11].

Тривала економічна криза в країні, стагнація національного фондового ринку, впровадження законодавчих та податкових змін у сферу діяльності Інститутів спільного інвестування (надалі ІСІ) разом із суспільно-політичною та військовою турбулентністю в Україні, посилення тиску на бізнес з боку уряду, а також військові дії – все це негативно вплинуло на діяльність інститутів спільного інвестування та результати їх діяльності.

В Україні продовжується згортання діяльності професійних учасників ІСІ. Зокрема, у 2013 р. кількість компаній щодо управління

активами (надалі КУА), які вийшли з бізнесу, перевищила кількість новостворених. Станом на кінець 2013 р. в Україні функціонувало 347 КУА, тоді як у 2008 р. – 409. У третьому кварталі 2014 р. кількість компаній з управління активами продовжувала зменшуватись – з початку 2014 р. кількість учасників ринку управління активами зменшилася на 10 (із 347 до 337 станом на 30.09.2014 р.)

Таблиця 1
Венчурні фонди в Україні

Рік (на кінець періоду)	Кількість КУА	Кількість ІСІ	Пайові венчурні фонди	Вартість активів венчурних фондів, млн. грн.
2007	334	577	423	36452
2008	409	888	536	58694
2009	380	985	590	76028
2010	39	1095	755	96975
2011	341	1125	772	116907
2012	353	1222	829	145912
2013	347	1250	861	168183
1 кв. 2014	343	1243	865	176759
2 кв. 2014	340	233	862	189935
3 кв. 2014	337	1207	850	194556

Джерело: складено автором за: [8]

Згідно даних таблиці 1, можна прослідкувати, що загальна кількість Інститутів спільного інвестування щорічно збільшувалась. 2013 р. вважається найуспішнішим роком у створенні венчурних фондів (1250 одиниць). 16 травня 2013 р. було оголошено про запуск нового венчурного фонду в Україні. Останній повинен працювати в партнерстві з стартап-інкубатором HarryFarm. Розмір фонду скла-

дав близько 5–10 млн. дол. США. Планувалось, що фонд буде інвестувати в проекти на seed-стадії. Також особливістю фонду є підтримка проектів і доінвестування на протязі всього життєвого циклу стартапу. Таким чином сумарний розмір інвестування може складати від 30 тис. дол. США до 300 тис. дол. США [3].

Варто зауважити, що кількість венчурних фондів з 2013 р. до початку 2016 р. скорочувалась, що пояснюється нестабільною ситуацією в країні та втратою конкурентних позицій. Серед причин зменшення кількості венчурних фондів варто назвати активізацію євроінтеграційних процесів. Аналізуючи кількість ІСІ за роками, варто зауважити, що за 2015 р. кількість ІСІ становило 1147 одиниць, що у порівнянні з 2014 р. на 41 одиницю менше. Ситуація щодо двох кварталів 2016 р. дещо краща, адже, кількість ІСІ на 15 листопада 2016 р. становить 1160 одиниць (+13 одиниць, в порівнянні з 2015 р.) [16].

Згідно з даними доповіді Української Асоціації інвестиційного бізнесу у 2015 р. індустрія управління активами у кількісному вимірі зменшилася більше ніж на 6,8% щодо КУА (-23 компанії) та на 5,7% щодо ІСІ (-73 фонди в управлінні); водночас у вартісному – зросла на 11,1% – за сукупними активами в управлінні. За даними НКЦПФР, на 31 грудня 2015 р. кількість зареєстрованих корпоративних та пайових інвестиційних фондів становила 2 131 інститутів спільного інвестування, з них: 411 – корпоративних інвестиційних фондів, 1 720 – пайових інвестиційних фондів» [16]. Таким чином, загальна кількість фондів спадала, але сукупний оборот коштів, який фінансувався – збільшувався.

Зважаючи на євроінтеграційний вектор розвитку України, постає вимога відповідності європейським стандартам хоча б за декількома пунктами. Серед яких наступні: 1) державна підтримка, адже, в ЄС держава

Таблиця 2
Галузева структура венчурних інвестицій в Україні у 2008–2013 рр., %

Сектори народного господарства	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Бізнес і промислова продукція	5,9	0	0	0	0	0
Комп'ютери та комп'ютерна техніка	0	100	0	78,13	17,46	18,8
Споживчі товари та роздрібна торгівля	76,97	0	0	0	0	0
Послуги побутового характеру	1	0	0	0	0	0
Енергія і довкілля	0	0	0	21,86	0	0
Фінансові послуги	16,13	0	0	0	54,54	64,8
Природничі науки	0	0	0	0,01	28,0	16,4
Загальна сума інвестицій	100	100	0	100	100	100

Джерело: складено автором за [2]

є рушійною силою венчурного бізнесу та стимулюючим фактором, в той час як в Україні, держава проявляє певну пасивність, надаючи допомогу лише на пізніх стадіях існування страт-апу, що перешкоджає розвитку більшості проектів на початковій стадії нової ідеї чи технології; 2) сектори економіки – у ЄС інвестиції здійснюються практично в усі сфери економіки, в Україні – фінансування лише в привабливі сектори економіки (див. табл. 2).

Сучасною тенденцією є те, що в Україні відбувається венчурне фінансування підприємств переважно у галузі фінансових послуг, природничих наук та комп'ютерів [2].

Однак, незважаючи на окремі позитивні тенденції щодо розвитку венчурного фінансування в Україні, існують певні проблеми, що потребують вирішення:

1. Недосконала нормативна база: згідно зі ст. 4 Закону України «Про інститути спільного інвестування» юридичні особи, частка державної або комунальної власності в яких перевищує 25 %, не можуть бути учасниками інституту спільного інвестування [14]. Відтак цей закон обмежує кількість потенційних інвесторів. В той час Закон України «Про інноваційну діяльність» навіть не розглядає венчурний капітал як джерело фінансування інноваційної діяльності.

2. Деякі науковці вважають, що більшість венчурних фондів можуть використовуватись не для здійснення венчурного фінансування інноваційних компаній, а як інструмент фінансово-промислових груп з метою легального зменшення податкового тиску та перерозподілу коштів між їх учасниками [12].

3. Незадовільне виконання венчурними фондами своїх функцій, які мали б виражатися у фінансуванні інноваційних проектів новостворених наукоємких підприємств. Натомість венчурні фонди займаються фінансуванням тих сфер, які пов'язані з високим доходом та відносно низьким ризиком (будівництво, сільське господарство та переробка сільгосппродукції, харчова промисловість). Згідно з даними Української асоціації інвестиційного бізнесу, 60 % інвестицій венчурні фонди здійснюють у нерухомість, частка венчурних фондів, що вкладають кошти в інноваційні технології становить лише 1% [1].

За пропозицією експертів ЄС щодо запровадження законодавчих ініціатив, які б не суперечили діям і закону, зазначається, що частка держави у венчурних фондах за жодних обставин не може становити понад 20

%. Керувати ними мають професійні керуючі компанії, у тому числі іноземні, що мають відповідний досвід керування не менше 20 років. Вибір таких компаній має здійснюватися винятково у формі прозорої процедури з обов'язковим залученням фахівців, що мають відповідний досвід і представляють не менше, ніж дві міжнародні фінансові організації. Інакше ймовірність зловживань зростає до одиниці [4].

Недостатнє і нестабільне фінансування ризикової інноваційної діяльності є серйозною проблемою для проведення інноваційної політики в Україні. Визначимо, що попри все Україна ще володіє значним науковим і науково-технічним потенціалом, але відсутність державної стратегії його розвитку та неефективне використання коштів, спрямованих на фінансування інноваційної діяльності, призвели до зростання розриву між наукою, освітою і виробництвом та низьких показників комерціалізації інноваційних технологій, товарів і послуг.

У країнах-членах Європейського Союзу держава завжди бере на себе частину ризиків, пов'язаних з інноваційною діяльністю, особливо коли це стосується наукових кіл, підрозділів НДДКР, а також взаємозв'язків між ними. Співробітництво в рамках Угоди про асоціацію між Україною та ЄС може надати нового імпульсу інноваційним зрушенням у вітчизняному промисловому секторі завдяки розширенню можливостей участі України у програмах науково-технічного розвитку ЄС та її інтеграції до Європейського дослідницького співтовариства.

На сьогодні всі програми ЄС з фінансування досліджень та інновацій, об'єднані у Рамковій програмі ЄС з досліджень та інновацій «Горизонт – 2020» (далі – Програма). Мета цієї Програми – створення єдиного ринку праці у галузі наукових досліджень та інновацій для наукових колективів із країн Європейського Союзу, вищих навчальних закладів Міністерства освіти і науки а також Національної академії наук України та інших країн, які не входять до Європейського Союзу (у тому числі індустриальних країн з економікою перехідного періоду, країн розширення ЄС та країн, що розвиваються) [15]. Запропонована Рамкова програма надала можливості інтеграції вітчизняного сектору наукових досліджень у Європейський дослідницький простір, отримання коштів для проведення наукових досліджень разом із країнами-партнерами ЄС [10].

12. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page>.
13. Поручник А. М. Венчурний капітал: Зарубіжний досвід та проблеми становлення в Україні / А. М. Поручник, Л. Л. Антонюк. – К. : КНЕУ, 2000. – С. 92–94.
14. Про інститути спільного інвестування: Закон України від 05.07.2012 № 5080-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5080-17>
15. Про програму наукових досліджень і інновацій ЄС «Горизонт-2020» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://2020.pntu.edu.ua/about>
16. Українська асоціація венчурного бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uaib.com.ua/files/articles/201/17_4.pdf
17. Черниенко А. Развитие законодательства об инвестировании в Украине / А. Черниенко // Бизнес. – 2002. – № 22. – С. 6–8.

Критеріально-класифікаційна ідентифікація категорії «медичні послуги»

Поворозник М.Ю.

здобувач кафедри міжнародного обліку і аудиту
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

У статті розглянуто функції медичних послуг. Проаналізовано механізм впливу медичних послуг на макро-економічне зростання країн та їх міжнародні конкурентні позиції. Досліджено економічні ефекти функціонування медичної індустрії. Проаналізовано соціальну роль медичних послуг у формуванні системи охорони здоров'я. Охарактеризовано тенденції розвитку сфери медичних послуг. Розглянуто підходи, які лежать нині в основі формування національних систем медичних послуг, зокрема, і держав-членів Європейського Союзу. Узагальнено існуючі на сьогодні трактування сутності категорії «медичні послуги».

Ключові слова: медичні послуги, економічна категорія, глобальний вимір, система охорони здоров'я, економічний механізм.

Поворозник Н.Ю. КРИТЕРИАЛЬНО-КЛАССИФИКАЦИОННАЯ ИДЕНТИФИКАЦИЯ КАТЕГОРИИ «МЕДИЦИНСКИЕ УСЛУГИ»

В статье рассмотрены функции медицинских услуг. Проанализирован механизм влияния медицинских услуг на макроэкономический рост страны и их международные конкурентные позиции. Исследованы экономические эффекты функционирования медицинской индустрии. Проанализирована социальная роль медицинских услуг в формировании системы охраны здоровья. Охарактеризованы тенденции развития сферы медицинских услуг. Рассмотрены подходы, которые лежат в основе формирования национальных систем медицинских услуг, в частности, и стран-членов Европейского Союза. Обобщено существующие на сегодня трактовки сущности категории «медицинские услуги».

Ключевые слова: медицинские услуги, экономическая категория, глобальное измерение, система охраны здоровья, экономический механизм.

Povoroznyk M.Yu. CRITERION CLASSIFICATION IDENTIFICATION OF «MEDICAL SERVICES» CATEGORY

The article deals with the features of health services. The author has analyzed the mechanism of medical services influence on countries macroeconomic growth and their international competitive position. The economic effects of the medical industry functioning were discovered. The social role of health services in shaping health care system was analyzed. The author characterized trends of health services. The approaches that are now forming the basis of national systems of health care, in particular, Member States of the European Union. In this article was overviewed currently existing interpretation of the "medical services" category essence.

Keywords: medical services, economic category, global dimension, health care, economic mechanism.

Постановка проблеми. Нині всі ми є свідками суттєвого зростання суспільної значущості сфери медичних послуг, оскільки важко назвати будь-яку сферу, від якої людина була б настільки залежною, як від сфери охорони здоров'я. З усією очевидністю окреслившись в останні десятиліття, ця залежність знаходить свій багатовимірний вияв, на нашу думку, як на рівні виробництва суспільного продукту (зростання частки сукупних ресурсів, що залучаються сферою охорони здоров'я), та і на рівні його споживання (що виявляється, зокрема у зростанні частки витрат на охорону здоров'я у складі сукупних споживчих витрат домогосподарств). Так, тільки у період 1980-2015 рр. середньорічні сукупні споживчі витрати американців на охорону здоров'я

(за усіма групами споживачів з урахуванням витрат на медичне страхування) зросли з 728 [1] до 4,3 тис. дол. США (у тому числі на медичне страхування – 2,9 тис. дол.) [2]. За даними ОЕСР, норма валового нагромадження основного капіталу (за усіма видами активів) у сфері охорони здоров'я тільки упродовж 2000-2015 рр. зросла з 0,56 до 0,62% у США; з 0,28 до 0,31% у Великобританії; з 0,62 до 0,75% в Австрії; з 0,36 до 0,66% у Данії; з 0,23 до 0,39% у Фінляндії та з 0,23 до 0,64% у Франції. На кінець 2014 р. норма нагромадження основного капіталу у сфері інфраструктурного забезпечення медичної індустрії становила у Канаді 0,37%, у Фінляндії – 0,29%, у Швеції – 0,23%, в Ірландії – 0,17% відповідно; а у сфері забезпечення машинами

і медичним обладнанням у Канаді – 0,15%, в Ірландії – 0,26%, у Швеції – 0,24%, а Естонії – 0,16% відповідно [3].

У цьому зв'язку необхідно також наголосити, що розвиток сфери медичних послуг не слід розглядати у звуженому форматі лише кількісного перерозподілу ресурсів між ключовими секторами суспільного виробництва. Високої актуальності набуває також якісний бік даного процесу, а саме: суттєве зростання ролі медичних послуг у суспільному розвитку і розширеному відтворенні людського ресурсу. Їх функції у цих процесах мають як загальний, так і специфічний характер у силу різної природи результату суспільно корисної діяльності у сфері медичного обслуговування. Так, з одного боку, лікувальна діяльність позитивно впливає на фізичні кондиції людини, зміцнює її здоров'я, звільняє від захворювань або полегшує їх дію на хворого; а з другого – здійснює профілактику здоров'я, наближуючись у своїх функціях до суспільно корисної діяльності у сфері фізичної культури та спорту, екологічної і природоохоронної діяльності, а також інших їх видів, котрі ні у доктрині охорони здоров'я, ні у правовому відношенні не розглядаються в якості медичних.

Аналіз останніх досліджень. Дослідженню питання економічної природи медичних послуг присвячено чимало робіт як вітчизняних науковців, так і зарубіжних, зокрема Г. Беккер, Т. Шульц, В.Баласа, Й. Бен-Порет, М. Блауг, С.Боулс, Е. Денісон, Е. Лезер, Дж. Мінцер.

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналіз механізмів впливу медичних послуг на макроекономічне зростання країн та їх міжнародні конкурентні позиції та дослідження економічних ефектів функціонування медичної індустрії.

Виклад основного матеріалу. Своєю чергою, специфічна економічна функція медичних послуг полягає у подовженні продуктивного періоду використання людського ресурсу у суспільному виробництві. Йдеться про те, що медичні послуги, будучи спрямованими за своєю природою на забезпечення високого рівня фізичного і морального здоров'я населення, формують нині значну частину виробничого капіталу людини, а відтак – справляють потужний каталізуючий вплив на загальну динаміку економічного прогресу не тільки на індивідуальному, а й на макроекономічному рівні. Подібний механізм впливу медичних послуг на макроекономічне зростання країн

та їх міжнародні конкурентні позиції обумовлений самим процесом споживання даних послуг, що забезпечує виникнення низки економічних ефектів, пов'язаних з розвитком людського ресурсу як невід'ємного компонента процесу суспільного відтворення.

Таким чином, економічні ефекти функціонування медичної індустрії впливають з: по-перше, наявності тісного взаємозв'язку між станом здоров'я громадян та тривалістю періоду продуктивного використання їхнього людського ресурсу, а отже – терміном отримання ними доходів; по-друге, безпосереднього впливу здоров'я людей як носіїв генетичної інформації на якісні кондиції людського ресурсу наступних поколінь; по-третє, взаємозв'язку між станом фізичного і психічного здоров'я людей та можливостями здобуття ними освіти, професійної підготовки та здійснення інших видів суспільного інвестування у людський розвиток. Як слушно відзначає з цього приводу російський вчений О. Анчишкін: «Якби підвищення рівня наукових знань не супроводжувалось відповідним збільшенням тривалості життя людини, особливо періоду її працездатності, то ефективність освітніх витрат була б надзвичайно низькою ... вони не приносили б віддачі і, отже, не могли б відтворюватися» [4, с. 84]. На підтвердження цієї тези можна навести такі дані: якщо у кам'яному та бронзовому віках тривалість життя людини не перевищувала 18 років, у період Римської імперії – 25-30 років, у феодальній Європі – 21 рік, в Європі періоду розквіту вільної конкуренції (XIX ст.) – 34 роки [4, с. 84], у 1900 р. – 35 років, то у 2000 р. – 65,4 років, у 2010 р. – 67,7 років, а до 2050 р. – планується 75 років [5, с. 29].

Кваліфікація здоров'я населення як економічної категорії в якості обов'язкового елемента передбачає економічну оцінку як здорового людського життя, так і здоров'я учасників процесу суспільного виробництва, розподілу і споживання матеріальних і духовних благ, медичної допомоги з урахуванням рівня її складності, а також лікарняного і медико-технічного забезпечення. Зрозуміло, що для прискорення процесу нагромадження людського капіталу вкрай необхідним є ефективний економічний механізм, здатний не тільки забезпечувати здоров'я населення шляхом профілактики захворювань, надання медичної допомоги, поліпшення умов праці, життя і харчування; але й сприяти прояву кожною людиною усіх своїх потенційних можливостей на основі її особистої зацікавленості. При цьому

забезпечення зростання потенціалу здоров'я населення стає можливим тільки на основі сучасної медичної індустрії, яка характеризується посиленням інтеграції індустріального комплексу, соціальної допомоги і страхування з медичними послугами, а отже – створенням єдиного медико-індустріального і медико-соціального комплексу.

Не слід скидати з рахунків і особливої соціальної ролі, яку виконують нині медичні послуги. Вона полягає у формуванні системою охорони здоров'я людинолюбної етичної атмосфери та реалізації нею найвищого принципу гуманізму і соціальної справедливості. Це набуває свого концентрованого вираження насамперед у подовженні тривалості життя людей, підвищенні рівня здоров'я і якості медичної допомоги, скороченні рівня захворюваності, наданні доступної й ефектної медичної допомоги у закладах охорони здоров'я різного рівня, а також доступі хворих до безкоштовних і недорогих лікарських препаратів, призначених лікарем. Не випадково, ключовими пріоритетами реалізації Стратегії Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ) з досягнення здоров'я у XXI ст., яка носить назву «Здоров'я – 2020», проголошено: поліпшення здоров'я для усіх жителів планети і скорочення нерівності стосовно доступу до систем його охорони; удосконалення лідерства та колективного керівництва в інтересах здоров'я на основі нарощування інвестування у людське здоров'я на всіх етапах життя людини і розширення прав і можливостей громадян, розв'язання найбільш актуальних проблем у галузі охорони здоров'я, зміцнення соціально орієнтованих систем охорони здоров'я, розвитку потенціалу охорони громадського здоров'я, підвищення готовності та вдосконалення епідагляду та реагування при надзвичайних ситуаціях, а також створення підтримуючого середовища та забезпечення стійкості місцевих спільнот до зовнішніх негативних впливів[6].

Саме досягнення вищеназваних пріоритетів стратегії «Здоров'я – 2020», на думку експертів ВООЗ, дасть змогу не тільки досягти цільових показників щодо зниження рівня захворюваності населення та подовження очікуваної тривалості його життя, але й знівелювати міжкраїнові диференціації у здоров'ї населення та доступі до систем його охорони, а також забезпечити населення доступною й якісною медичною допомогою та поліпшити соціально-економічні й екологічні умови його життя, у тому числі на основі широкого

залучення громадськості до справи охорони здоров'я.

Ще одним вагомим соціальним ефектом розвитку сфери медичних послуг є докорінні зміни у структурі суспільних потреб, а саме: пріоритизація людських потреб в охороні здоров'я, пов'язаних із забезпеченням високої якості життя особистості. Так, суттєве ускладнення техніки та технологій, підвищення стандартів життя населення та його соціальної активності, а також постійний якісний розвиток людського ресурсу зумовили поступове розширення спектру суспільних потреб, пов'язаних із збереженням і відновленням здоров'я населення. Більше того, вибухоподібний розвиток сфери медичних послуг та їх стрімка диверсифікація у глобальних умовах стають ключовим драйвером формування у структурі потреб людини таких запитів у медичних послугах, про які вона раніше не мала жодного уявлення. Йдеться, зокрема, про послуги естетичної медицини та косметології, пілінгу та мезотерапії, біоревіталізації та контурної пластики, пластичної хірургії та дермабразії, антропометричної косметології та естетичної стоматології та ін.

Характеризуючи медичні послуги, слід особливо відзначити, що у нинішньому форматі суспільного розвитку саме вони акумулюють у собі найпередовіші інновації у сфері наук про життя, досягнуті за весь історичний період людської цивілізації. Даний вид сервісної індустрії зорієнтований нині на задоволення як усталених, традиційних людських потреб у підтримці й зміцненні здоров'я, так й якісно нових запитів, пов'язаних з підвищенням естетичних, екологічних і гармонійних норм людської життєдіяльності.

У даному контексті принагідно відзначити не тільки глибокі якісні зміни, яких зазнає суб'єктна структура системи медичних послуг у глобальних умовах, але й докорінну трансформацію форм, методів та інструментарію медичного менеджменту. Так, якщо протягом другої половини XX ст. превалюючим методом регулювання соціально-економічної сфери було пряме втручання держави в економіку на засадах кейнсіанства, то на сьогодні уряди розвинених країн світу надають перевагу неоліберальним методам регулювання, здійснюючи його через кредитно-грошову, фіскальну, монетарну, конкурентну і, навіть, зовнішньоекономічну політику.

Характеризуючи тенденції розвитку сфери медичних послуг на початку XXI ст., не можна оминати увагою і докорінну зміну їх парадигми,

пов'язану з епідеміологічним переходом від інфекційного до переважно неінфекційного типу патології, а також збільшенням тягаря захворювань і потреб у медичних послугах колективного та індивідуального характеру [5]. Тож за умов набуття медичними послугами якісно нового статусу у глобальній сервісній індустрії та перетворенням в одне з основних джерел людської активності у пізнавальній та практичній діяльності з другої половини ХХ ст. виникає гостра потреба у розкритті їх економічної природи та класифікації, а також комплексному дослідженні процесів їх інтернаціоналізації та глобальної трансформації.

Крім того, висока динаміка розвитку і зростаючі масштаби капіталізації національних і світового ринку медичних послуг об'єктивно вмотивовують і його регуляторні інститути розширювати їх класифікаційну ідентифікацію у контексті більш повного відображення сучасного характеру і закономірностей розвитку медичного сегменту глобальної сервісної індустрії. У даному контексті принагідно відзначити, що нагальна необхідність проведення класифікації медичних послуг уперше з усією очевидністю була усвідомлена на міжнародному рівні тільки у 1971 р. і первинно вона обмежувалась виключно сферою хірургічного втручання. Так, перша Міжнародна класифікація медичних послуг побачила світ у 1978 р. і практично до кінця 1980-х років вона не змінювалась.

Однак, вже з початку 1990-х років дедалі більшою мірою наростає розрив між світовою практикою надання медичних послуг та діючими стандартами їх класифікаційної ідентифікації і критеріями документальної бази міжнародного рівня. Більше того, висока динаміка розвитку медичних послуг, урізноманітнення лікувальних методик, стрімкий інноваційно-технологічний прогрес у сфері лікування і профілактики захворювань чимраз більше вмотивовують регуляторні інститути світової медичної індустрії розширювати класифікаційну ідентифікацію медичних послуг з метою повного теоретичного відображення імплементації на практиці арсеналу лікувальних і профілактичних заходів у сфері охорони здоров'я.

Так, один з важливих методичних підходів класифікаційної ідентифікації медичних послуг розробили експерти ООН. Вона базується на класифікації міжнародної статистичної системи ISIC Rev.4 (International Standard Industrial Classification Rev.4) і відносить медичні послуги до так званих видів

діяльності у сфері здоров'я людини та соціальної роботи (Section Q Human health and social work activities). Вони включають діяльність лікарень (загального або вузькопрофільного спрямування); психіатричних і наркологічних медичних закладів; санаторіїв і профілакторіїв; будинків престарілих, притулків і реабілітаційних центрів; інших установ сфери охорони здоров'я, що мають власні приміщення і беруть участь у забезпеченні діагностичного і медичного лікування стаціонарних хворих. Діяльність у сфері людського здоров'я, згідно методичного підходу ООН, включає також медичне консультування, стоматологічну практику та парамедицину [7]. Таким чином, у своєму агрегованому форматі медичні послуги, згідно методичного підходу ISIC Rev.4, репрезентуються нині трьома їх групами: госпітальною діяльністю; діяльністю, пов'язаною з медичною і стоматологічною практикою; іншою діяльністю у сфері людського здоров'я.

Саме такий підхід лежить нині в основі формування національних систем медичних послуг, зокрема, і держав-членів Європейського Союзу. Однак, з методологічного і методичного погляду він має дещо формальний характер, оскільки спрямований, насамперед, на оптимізацію збору, оброблення і структурування інформаційних, статистичних і фактологічних даних, які стосуються функціонування медичної індустрії різних країн світу, а не на ідентифікацію ресурсного забезпечення цих послуг, їх об'єктної, суб'єктної, інституційної та регуляторної структури, а також визначення їх соціально-економічного ефекту та ступеня впливу на процес суспільного відтворення.

Свою чергою, експерти Світової організації торгівлі систематизують і класифікують медичні послуги в якості об'єктів міжнародного обміну. Згідно ст. 1 Угоди ГАТС, вони можуть надаватись чотирма способами: транскордонним постачанням – з території однієї країни на територію іншої; пересуванням споживача у країну, де надається послуга («споживання за кордоном»); заснуванням постачальником однієї країни комерційної присутності на території іншої країни («комерційна присутність»); наданням послуги постачальником однієї країни на основі присутності своїх фізичних осіб на території іншої країни («переміщення фізичних осіб»).

У класифікаторі ГАТС медичні послуги віднесені, з одного боку, до професійних послуг (послуги у сфері медицини і стоматології –

код СРС – 9312), а з другого – до розділу VIII «Послуги охорони здоров'я і соціальної допомоги» (послуги лікарень – код 9311; інші послуги з охорони здоров'я людини – код 9319 (крім 93191); послуги соціальної допомоги (послуги з догляду за пристарілими, дітьми, інвалідами з проживанням і без, відновлення працездатності та ін. – код 933) [8]. Як бачимо, подібний перелік медичних послуг є дуже обмеженим і не відбиває їх сучасної природи, продуктово-видової багатоманітності та визначальної ролі у відтворенні глобального людського ресурсу.

Ще один методичний підхід до класифікаційної ідентифікації медичних послуг розробили експерти ВООЗ. Реалізуючи одну з ключових глобальних функцій цієї організації – формування уніфікованої на для усіх країн системи показників і індикаторів оцінки ефективності функціонування світової системи охорони здоров'я – вони розробили і розвивають нині так зване Сімейство міжнародних класифікацій (FIC). Ці класифікації зорієнтовані на підготовку аналітичної інформації щодо ефективності надання медичних послуг у різних країнах за найрізноманітнішими напрямками, здійснюючи бенчмаркінг статистичних даних на національному і міжнародному рівнях та забезпечуючи її стандартизацію, зберігання, аналіз і інтерпретацію.

Сучасні Сімейства медичних класифікацій ВООЗ базуються на чотирьох видах медичних кодів – діагностичних, процедурних, фармацевтичних і топографічних) і агреговано включають три типологічні класифікаційні групи: пов'язані, споріднені і похідні медичні класифікації [9].

Виходячи з цього, можна ідентифікувати класифіковані експертами Всесвітньої організації охорони здоров'я ключові види медичних послуг: послуги первинної медичної допомоги; послуги у сфері травматології та технічної підтримки осіб з обмеженими можливостями; хірургічні послуги; послуги у сфері лікування онкологічних і неврологічних захворювань, психічних і поведінкових розладів; стоматологічні послуги.

Однак, найбільш широкою і адекватною класифікацією медичних послуг є нині, на нашу думку, класифікація експертів ОЕСР, які дотримуються специфічного методологічного підходу як щодо визначення сутності медичних послуг, так і класифікації їх диверсифікованих видів. Ключова відмінність даного підходу впливає з того, що його основою

є система національних рахунків охорони здоров'я (System of Health Accounts), що використовується нині у державах-членах даної організації для збору, аналізування й описування фінансових потоків у медичній сфері; координації джерел державного, суспільного і приватного її фінансування; а також контролю за рівнем медичних витрат суспільства (на медикаменти, медичні товари і послуги та ін.) у розрізі постачальників та видів медичних послуг. Це дає змогу не тільки проводити багатокритеріальний бенчмаркінг витрат та структурних змін у медичній індустрії, але й комплексно аналізувати процес споживання суспільством медичних послуг, забезпечувати повний моніторинг процесу використання медичною сферою фінансових ресурсів і грошових потоків, а відтак – оцінювати її перспективні потреби у ресурсному забезпеченні та реалізовувати ефективні механізми оптимізації її фінансових витрат.

Виходячи з такого методологічного засновку, є всі підстави стверджувати, що класифікаційна ідентифікація медичних послуг експертами ОЕСР має чітко виражений споживчо-, функціонально- і витратно-орієнтований характер (із загальним агрегуванням поточних витрат за видами медичної допомоги, джерелами фінансування і постачальниками послуг з урахуванням індексів цін на охорону здоров'я). Класифікуючи медичні витрати суспільства відповідно до споживання, ресурсного забезпечення та фінансування [10, с. 48], система національних рахунків охорони здоров'я ОЕСР по суті відбиває їх співвідношення між такими базовими «стовпами» будь-якого лікувального процесу як реалізація його функцій; постачальники; фінансові агенти. Інакше кажучи, зв'язок між фінансовими і немонетарними даними національної медичної системи дає змогу здійснювати моніторинг руху грошових коштів між її підрозділами з урахуванням механізмів фінансування, постачальників та наданих послуг [10, с. 49].

Таким чином, багатовимірність і комплексність системи медичних послуг у класифікації експертів ОЕСР лежать в основі виокремлення ними таких агрегованих (з погляду функціонального призначення) видів послуг, що надаються нині медичною індустрією кожної країни, як-от: послуги лікувальної допомоги; послуги реабілітаційної допомоги; послуги довгострокового сестринського догляду; допоміжні послуги в галузі охорони здоров'я; послуги з розподілу товарів медичного призначення для амбулаторних пацієнтів; медичні послуги

профілактичного характеру; послуги у сфері медичного адміністрування і страхування [11, с. 114-115].

Таким чином, можемо виокремити такі головні конкурентні переваги методичного підходу експертів ОЕСР до класифікації медичних послуг:

– високодиверсифікований характер сутнісної ідентифікації медичних послуг з включенням до їх переліку як власне діяльності у сфері лікувальної справи, реабілітаційної допомоги та сестринського догляду, так і широкого спектру послуг щодо профілактики захворювань, фінансового забезпечення медичної сфери, а також послуг управлінського, розподільного та маркетингово-логістичного характеру;

– домінування принципу персоніфікації надання медичних послуг та розширений формат їх суб'єктної структури з виділенням у їх структурі самостійного сегменту послуг, пов'язаних з процесами розширеного відтворення у сфері медичної індустрії, а саме: формуванням основного капіталу медичних установ, освітою і навчанням медичного персоналу, НДДКР у медичній сфері та охороною довкілля;

– міждисциплінарність у визначенні сутності та класифікації медичних послуг з охопленням також сегменту медичних послуг та робочому місці та соціальної допомоги хворим особам (соціальні послуги хворим у натуральній і грошовій формах);

– конкретизація страхового механізму фінансування медичних витрат та чітка інституціоналізація ринку медичних послуг з виокремленням у його структурі державного, комерційного та суспільного секторів, які у синергійній взаємодії здатні забезпечити системне медичне обслуговування населення.

Отже, можна зробити висновок, що підхід ОЕСР щодо визначення сутності медичних послуг характеризується високим рівнем економічної обґрунтованості. Їх природа розкривається через призму функціонального призначення медичних послуг (функції особистої медичної допомоги – лікувальної, реабілітаційної та довгострокового сестринського нагляду) та способу їх продукування (стаціонарне, денне та амбулаторне лікування, догляд за місцем проживання пацієнта та ін.). При цьому формат медичних послуг включає як власне медичну допомогу особам, котрі її потребують, так і задоволення медичних потреб економічно активної і здорової частини населення, пов'язаних з профілактикою здоров'я й отриманням послуг у сфері охорони праці.

Висновок. Узагальнення існуючих на сьогодні трактувань сутності категорії «медичні послуги», дозволяє зробити наступні висновки:

– по-перше, незважаючи на стрімке розширення в останні десятиліття ринкового сегменту медичних послуг, дотепер у вітчизняній та зарубіжній науковій літературі наявні значні труднощі щодо теоретичного визначення категорії «медичні послуги» та її теоретико-методологічної й методичної операціоналізації. З огляду на те, що їх економічна природа має неоднозначний, дискусійний та багатовимірний характер, а також відбиває контекст соціально-економічних відносин та гуманітарної парадигми, для ідентифікації даного поняття у наукових літературних джерелах нерідко використовуються такі однорядкові категорії, як «медична допомога», «медичне обслуговування», «охорона здоров'я». Останні хоча й мають подібний до медичних послуг зміст та включають практично однотипний перелік різноманітних видів послуг у медичній сфері, однак не виражають повною мірою економічної сутності категорії «медичні послуги» як особливої, суспільно корисної, незалежної за змістом і творчої за характером діяльності, результати якої піддаються кількісній формалізації і можуть бути оцінені відповідними економічними показниками, індикаторами й критеріями.

– по-друге, жодне з наведених визначень категорії «медичні послуги» не віддзеркалює повною мірою системність відтворювальних процесів у сфері охорони здоров'я, її транснаціоналізацію і формування у структурі глобального ринку самостійного і постійно зростаючого сегменту – ринку медичних послуг;

– по-третє, у сучасних наукових підходах домінує національний підхід до аналізу системи медичних послуг, тоді як в умовах глобалізації дедалі більшою мірою розширюється їх транснаціоналізаційний сегмент, пов'язаний, зокрема, з розвитком медичного туризму, наданням медичних послуг з боку міжнародних урядових і неурядових організацій та ін.

Підбиваючи підсумок, відзначимо, що одним з центральних пунктів дослідження проблематики ролі медичних послуг у відтворенні глобального людського ресурсу є визначення співвідношення між ринковими і неринковими механізмами їх надання, а також пошук їх оптимізації за рахунок скоординованої взаємодії усіх державних, приватних та суспільних інститутів системи охорони здоров'я.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Statistical Abstract of the United States 1989. – 109-th Edition. – US Department of Commerce. – Bureau of the Census, 1989. – P. 439.
2. Consumer Expenditures – 2015. – Economic News Release. – Bureau of Labour Statistics. – US Department of Labour, August 30, 2016. – [Electronic Resource]. – Available from: <http://www.bls.gov/news.release/cesan.nr0.htm>
3. Gross fixed capital formation in the health care system. – [Electronic Resource]. – Available from: <http://stats.oecd.org/>
4. Анчишкин А.И. Наука–техника–экономика. – 2-е изд. – М.: Экономика, 1989.
5. Устинов А. В. Актуальні проблеми здоров'я та охорони здоров'я у III тисячолітті / А. В. Устинов // Український медичний часопис. – 2013. – № 3. – С. 28-31.
6. «Здоров'я-2020»: Основи Європейської стратегії у підтримку дій всієї держави і суспільства в інтересах здоров'я і благополуччя. – Копенгаген : ЄРБ ВООЗ, 2012.
7. International Standard Industrial Classification of All Economic Activity. – Revision 4. – Statistical Papers. – Series M No. 4/Rev. – P. 252.
8. Классификатор услуг ГАТС («Классификационный перечень секторов услуг»). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rospravo.ru/files/sites/4082eee697f42d77dec03120ca66fd20.pdf>
9. World Health Organization Family of International Classifications: definition, scope and purpose / R. Madden, C. Sykes, B. Ustun. – National Centre for Classification in Health, Australian Institute of Health and Welfare, World Health Organization. – P. 8.
10. Хорозов О. А. Застосування національних рахунків охорони здоров'я при формуванні галузевого балансу / О. А. Хорозов // Математичне моделювання в економіці. – 2013. – Вип. 2. – С. 48-59.
11. A System of Health Accounts. – Version 1.0. – OECD, 2000.

УДК 339.5:330.15

Напрями формування механізму реалізації екологічних заходів у сфері світової торгівлі

Цибуляк А.Г.

кандидат політичних наук,
здобувач кафедри міжнародних фінансів
Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Стаття присвячена дослідженню напрямів формування механізму екологізації світової торгівлі. В якості основних взаємопов'язаних його ланок розглянуто міжнародні екологічні стандарти, регулятивну систему забезпечення торговельно-екологічного співробітництва, конкретні інструменти, що забезпечують фінансування екологічних ініціатив у цій сфері. Доведено, що суттєвою складовою загального механізму екологізації світової торгівлі є механізм регулювання її екологічних параметрів. Визначено конкретні інструменти реалізації фінансового механізму екологізації міжнародних торговельних відносин. Обґрунтовано систему заходів, необхідних для узгодження екологічних та торговельних пріоритетів розвитку світової економіки.

Ключові слова: екологізація, механізм екологізації, міжнародні екологічні стандарти, торговельно-економічне співробітництво, фінансовий механізм екологізації.

Цыбуляк А.Г. НАПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА РЕАЛИЗАЦИИ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ МЕРОПРИЯТИЙ В СФЕРЕ МИРОВОЙ ТОРГОВЛИ

Статья посвящена исследованию направлений формирования механизма экологизации мировой торговли. В качестве основных взаимосвязанных звеньев рассмотрены международные экологические стандарты, регулятивная система обеспечения торгово-экологического сотрудничества, конкретные инструменты, обеспечивающие финансирование экологических инициатив в этой сфере. Доказано, что существенной составляющей общего механизма экологизации мировой торговли является механизм регулирования ее экологических параметров. Определены конкретные инструменты реализации финансового механизма экологизации международных торговых отношений. Обоснованно систему мероприятий, необходимых для согласования экологических и торговых приоритетов развития мировой экономики.

Ключевые слова: экологизация, механизм экологизации, международные экологические стандарты, торгово-экономическое сотрудничество, финансовый механизм экологизации.

Tsybuliak A.G. DIRECTIONS OF IMPLEMENTATION MECHANISMS OF ECOLOGIC MEASURES IN THE WORLD TRADE AREA

The article investigates the directions of the mechanism formation for ecologization of the world trade. As the main interrelated parts it was investigated international environmental standards, regulatory system to ensure trade and environmental cooperation, particular tools, which provide funding for environmental initiatives in this area. It was proved that a significant component of the total ecologization world trade mechanism is the regulation mechanism of its ecologic parameters. It was determined specific instruments for implementing the financial mechanism of the international trade relations ecologization. It was substantiated the system of measures necessary to coordinate of ecological and trade priorities of the global economy development.

Keywords: ecologization, ecologization mechanism, international environmental standards, trade and environmental cooperation, financial mechanism of ecologization.

Постановка проблеми. Суттєвою складовою системи екологізації світового господарства виступає узгодження розвитку міжнародних торговельних відносин та їх екологічних параметрів. Складність та багатовекторність зазначеного процесу зумовлює необхідність формування на глобальному рівні розвитку світової господарської взаємодії дієвого механізму екологізації світової торгівлі. В якості основних взаємопов'язаних його ланок слід розглядати міжнародні екологічні стандарти, що є підґрунтям для реалізації екологічних

рішень при здійсненні міжнародних торговельних відносин, регулятивну систему забезпечення торговельно-екологічного співробітництва на всіх рівнях його розвитку та конкретні інструменти, що забезпечують фінансування екологічних ініціатив у цій сфері. Це вимагає, передусім, дослідження специфіки формування та пріоритетних засад функціонування зазначених складових.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розробку проблеми формування механізму екологізації світо-

вої торгівлі зробили вітчизняні та зарубіжні науковці, зокрема, Андерсон К., Андреева Н., Веклич О., Данилишин Б., Дейлі Г., Есті Д., Едвардс Д., Коддінгтон У., Нордстром Х., Раушер М., Скрипчук П., Стівенс С., Туниця Ю., Уолтер І., Фарлей Дж., Хвесик М. та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з цим недостатньо висвітленими залишаються питання особливостей формування, взаємозв'язку та взаємного впливу пріоритетних ланок механізму екологізації міжнародних торговельних відносин.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сутнісних складових формування механізму екологізації світової торгівлі та обґрунтування пріоритетних напрямів його реалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основою формування та реалізації екологічних рішень при здійсненні міжнародних торговельних відносин в структурі механізму екологізації світової торгівлі виступає система міжнародної екологічної стандартизації. Зростання значення екологічних проблем та намагання світової спільноти уніфікувати загальні правила та норми екологічного поведіння з ресурсами планети зумовило появу певного роду екологічних стандартів в перших багатосторонніх екологічних угодах. Пізніше стандарти різного характеру з'явилися в діяльності різних міжнародних організацій урядового та неурядового статусу.

Важливе значення в розвитку глобальної системи екологічної стандартизації мало створення в 1946 році в Лондоні ISO – Міжнародної організації стандартизації з метою сприяння міжнародній координації та уніфікації промислових стандартів. Станом на початок 2016 року ISO опубліковано понад 21000 стандартів, що охоплюють майже всі аспекти технології та виробництва. Членами цієї організації є представники з 163 країн, а її структура налічує близько 3368 технічних органів, які займаються розробкою стандартів [1]. В цілому екологічні стандарти являють собою документи, розроблені на основі багатостороннього узгодження та затверджені уповноваженими органами, що встановлюють призначені для загального використання правила, інструкції або характеристики, які стосуються екологічних складових виробничої та торговельної діяльності.

Використання екологічних стандартів в забезпеченні високого ступеня екологізації світових товарних ринків обумовлене наступними причинами. По-перше, екологічні стан-

дарті сприяють розробці, виробництву і позиції продукції і послуг на світових ринках. По-друге, стандарти сприяють безпечності й екологічній чистоті використовуваних ресурсів, процесів, методів виробництва. По-третє, застосування засад міжнародної екологічної стандартизації сприяє інтенсифікації світової торгівлі. По-четверте, вони мінімізують негативний вплив виробничих та торговельних процесів на довкілля. По-п'яте, екологічні стандарти сприяють ефективному екологічно безпечному використанню всіх видів ресурсів.

Оскільки основними функціями стандартизації є розвиток міжнародної торгівлі, що змушує експортерів вивчати вимоги міжнародних стандартів і випускати продукцію, що їм відповідає, та посилення конкурентних позицій на світових ринках тих підприємств, продукція яких відповідає міжнародним стандартам, це стимулює потребу в розширенні нормативних документів, ухвалених на міжнародному рівні, що можуть використовуватися для визначення конкретних стандартів продукції і послуг, виробничих та управлінських процесів (рис. 1):



Рис. 1 Кількість міжнародних стандартів ISO в 2007-2015 рр.

Джерело: складено автором на матеріалах [2]

Таким чином, протягом періоду 2007-2015 рр. кількість напрацьованих стандартів має тенденцію до зростання [2]. Частка стандартів, які безпосередньо стосуються здоров'я, безпеки та навколишнього середовища складає близько 4%. В контексті розгляду екологізаційної складової міжнародної торговельної взаємодії особливе значення має стандарт 14000, який відповідає засадам екологічного менеджменту. Стандарти, які не входять до безпосередньо екологічної групи, також мають опосередкований зв'язок з екологізацією світових ринків. Це обумовлено зацікавленістю всіх економічних галузей і світового співтовариства в цілому у функці-

онуванні на основі застосування екологічних підходів.

Поряд з ISO реалізація механізму міжнародної екологічної стандартизації забезпечується в рамках діяльності таких структур як Міжнародна електротехнічна комісія, Міжнародна спілка електров'язку, Всесвітня метеорологічна організація, Міжнародна організація праці, Глобальна мережа екологічного маркування, Світова організація торгівлі (в межах технічних та фіто-санітарних регламентів), система управління безпечністю харчових продуктів HACCP, Міжнародна організація цивільної авіації (зокрема, стандарти екологічної безпеки щодо повітряних суден) та ін.

Слід зауважити, що на регіональному рівні інтеграційні об'єднання також заохочують використання міжнародних стандартів як одного із засобів сприяння торгівлі своїх учасниць з рештою світу. Особливим прикладом формування та реалізації екологічних стандартів є Європейський Союз.

Наступною складовою загального механізму екологізації світової торгівлі є механізм регулювання її екологічних параметрів. Його доцільно розглядати в якості складної системної архітектурної будови, функціонування якої забезпечується у тісному взаємозв'язку структур та органів всіх рівнів господарювання. Так, на мегарівні функціонування зазначеного механізму регулювання здійснюється за допомогою міжнародних організацій, складовою діяльності яких є забезпечення екологічно безпечної взаємодії на міжнародному рівні (ООН, СОТ) та організацій, основною метою яких є регулювання екологічних аспектів розвитку міжнародної господарської взаємодії (Всесвітній фонд дикої природи, Глобальний екологічний фонд, Інститут всесвітнього спостереження, Міжнародний союз охорони природи).

На міждержавному рівні регулювання здійснюється на основі дво- та багатосторонніх угод, метою яких є оптимізація впливу світової торгівлі на навколишнє середовище. Слід зауважити, що лише незначна частина екологічних угод прямо регулюють питання світової торгівлі (наприклад, Конвенція про міжнародну торгівлю видами дикої фауни та флори), проте ряд екологічних норм суттєво впливають на її структуру.

На інтеграційному рівні регулювання екологізації світової торгівлі здійснюється на основі запровадження екологічних принципів взаємодії, запровадження екологічних та пов'язаних з ними вимог до експорту продук-

ції на території країн інтеграційних об'єднань. Так, в межах інтеграційного об'єднання НАФТА підписано Північноамериканську угоду про екологічне співробітництво (NAAEC), що складається з декларації принципів і цілей, які стосуються збереження та захисту навколишнього середовища, а також містить конкретні заходи щодо подальшого співробітництва з цих питань між трьома країнами.

Регіональний рівень реалізації механізму регулювання екологізації світової торгівлі передбачає застосування екологічних принципів торгівлі у взаємодії на регіональному рівні. На державному рівні основним регуляторним інструментом є природоохоронне законодавство різногалузевого спрямування.

В свою чергу, на галузевому рівні регулювання екологізації торгівлі здійснюється на основі комплексу нормативних вимог до здійснення окремих видів виробничої діяльності. На мікрорівні механізм регулювання має свій прояв у реалізації підприємствами засад екологічного менеджменту, орієнтованого на формування та розвиток екологічно безпечного виробництва товарів та послуг з використанням екологічно чистих ресурсів у відповідності до екологізаційних вимог споживачів відповідної продукції [3].

Важливою складовою досягнення високого ступеня екологізації світової торгівлі на глобальному рівні є використання фінансових важелів, які є органічно взаємопов'язаними і можуть розглядатися як цілісний фінансовий механізм досягнення торговельно-економічних цілей. У більш широкому розумінні, зміст фінансового механізму як суттєвої ланки механізму екологізації міжнародних торговельних відносин доцільно розглядати в органічному поєднанні принципів глобальної фінансової діяльності в екологічній сфері, методів, форм, інструментів, важелів її здійснення, які використовуються з метою досягнення екологічних цілей розвитку сучасного світу. Його формування здійснюється на всіх рівнях господарювання. Конкретними проявами його реалізації є застосування інструментів, спрямованих на регулювання глобальних екологічних заходів. Серед них суттєве значення мають екологічні інвестиції, екологічні інновації, екологічні податки, екологічні субсидії, екологічні кредити, ціни на екологічні товари та послуги.

Екологічне інвестування в різних країнах світу є важливим інструментом реалізації фінансової політики, спрямованої на забезпечення засад сталого розвитку. Обсяги екологічного інвестування різняться в країнах світу.

Високими показниками, зокрема, характеризуються Німеччина та Китай.

До числа важливих інструментів фінансування екологічних заходів належать також екологічні податки [4, с. 98]. Десятка країн, з найвищими частками екологічного податку у ВВП в 2015 році представлена на рис. 2:

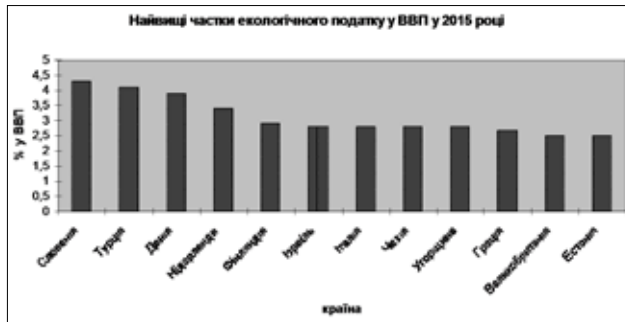


Рис. 2. Найвищі частки екологічного податку у ВВП в 2015 році, %

Джерело: складено автором на матеріалах [5]

Разом з тим, стягування екологічних податків має швидше фіскальне значення, а не природоохоронний вектор, що вимагає вироблення комплексних підходів до екологічного оподаткування. Екологічні субсидії є більш ефективним засобом екологічної політики, ніж податки, однак їх застосування має інші наслідки. Вони можуть використовуватися для просування на ринок більш екологічних товарів або інноваційних процесів, інвестицій в устаткування з контролю за навколишнім середовищем, скорочення деяких видів виробництва.

Наступним фінансовим інструментом виступають екологічні кредити. Доцільно відмітити досвід надання екологічних кредитів інвестиційними фондами, серед яких фонд «Humane Earth Foundation», Фонд для фінансування проектів, пов'язаних зі зміною клі-

мату, енергозбереженням і використанням відновлюваних джерел енергії (CLEERE) та Природоохоронний кредит (спеціальні засоби кредитування Північного інвестиційного банку), Інвестиційний фонд НЕФКО та ін. [6]

В свою чергу, екологічні інновації доцільно розглядати, передусім, як один із інструментів екологічного фінансування, оскільки вони мають прямий вплив на екологізацію в наслідок формування ефективних ресурсозберіжних піходів до організації експортного виробництва, торгівлі та ін. Додатковий дохід можуть забезпечити також вкладення капіталу у виробництво екологічних товарів та послуг, що забезпечує зростання виробничого еколого-економічного ефекту, оскільки вони користуються більшим попитом, можуть мати вищу ціну і відповідно забезпечити більший прибуток. Провідними експортерами та імпортерами екологічних товарів є Німеччина, Китай, США, Франція, Японія, Великобританія, Італія, Південна Корея, Мексика [7]. Це свідчить, передусім, про високий ступінь зацікавленості цих країн у розвитку екологічних засад міжнародного торговельного співробітництва.

Висновок. Ефективний механізм реалізації екологічних заходів у сфері світової торгівлі повинен передбачати об'єднання зусиль суб'єктів світового господарства у напрямі розробки комплексних стандартів, норм, правил, угод щодо узгодження економічних, в тому числі торговельних, потреб та інтересів з природничо-ресурсним потенціалом планети. В цілому він є системою законодавчих, адміністративних, економічних заходів та важелів екологічного впливу, які використовуються на всіх рівнях господарювання з метою обмеження забруднення навколишнього середовища в процесі торговельно-виробничої діяльності, а також стимулювання до розробки екологічних рішень в цій сфері.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Reaching milestones in standards innovation. ISO Annual report. – 2015. – 32 с. http://www.iso.org/iso/annual_report_2015.pdf
2. ISO in figures. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iso.org/iso/ru/home/about/iso-in-figures.htm>.
3. Смоленський І. Система екологічного менеджменту в підприємстві / І. Смоленський // Економіка України. – 2014. – № 12. – С. 73-80.
4. OECD. Environmentally Related Taxes in OECD Countries: Issues and Strategies. – Paris. – 2006. – 203 p.
5. Environment at a Glance: 2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/environment>.
6. Інвестиційний фонд НЕФКО. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.nefco.org>.
7. Trade in environmental goods and services: opportunities and challenges. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.intracen.org>.

УДК 331.556.4

Географічна структура української еміграції: аналіз існуючих тенденцій та перспективи подолання проблем

Шиманська К.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки
Житомирського державного технологічного університету

Зовнішні міграційні потоки українців для тимчасової роботи або місця проживання збільшують існуючі соціальні, демографічні та економічні проблеми природного відтворення населення України. Метою дослідження є аналіз географічної структури української зовнішньої міграції і визначення основних її тенденцій на сучасному етапі європейської інтеграції України. У дослідженні аналізується стан і тенденції еміграції з України на основі показників осередків українських мігрантів у країнах призначення. В ході дослідження встановлено, що пріоритетними напрямками української еміграції є США, Німеччина, Польща, Чехія, Великобританія, Італія, а також Росія, Ізраїль, Іспанія, Португалія та Канада як країни з великими осередками мігрантів з України. Це викликає значну привабливість цих країн з точки зору легкої інтеграції мігрантів в країні призначення на основі сформованого українського середовища.

Ключові слова: міжнародна міграція; зовнішня міграція; зовнішня трудова міграція; міграційна політика; еміграція; імміграція; мігрант.

Шиманская Е.В. ГЕОГРАФИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА УКРАИНСКОЙ ЭМИГРАЦИИ: АНАЛИЗ СУЩЕСТВУЮЩИХ ТЕНДЕНЦИЙ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРЕОДОЛЕНИЯ ПРОБЛЕМ

Внешние миграционные потоки украинцев для временной работы или проживания за рубежом увеличивают существующие социальные, демографические и экономические проблемы естественного воспроизводства населения Украины. Целью исследования является анализ географической структуры украинской внешней миграции и определение основных ее тенденций на современном этапе европейской интеграции Украины. В исследовании анализируется состояние и тенденции эмиграции из Украины на основе показателей центров украинских мигрантов в странах назначения. В ходе исследования установлено, что приоритетными направлениями украинской эмиграции являются США, Германия, Польша, Чехия, Великобритания, Италия, а также Россия, Израиль, Испания, Португалия и Канада как страны с большими центрами мигрантов из Украины. Это вызывает значительную привлекательность этих стран с точки зрения легкой интеграции мигрантов в стране назначения на основе сформированной украинской среды.

Ключевые слова: международная миграция; внешняя миграция; внешняя трудовая миграция; миграционная политика; эмиграция; иммиграция; мигрант.

Shymanska K.V. GEOGRAPHIC STRUCTURE OF UKRAINIAN EMIGRATION: ANALYSIS OF EXISTING TRENDS AND PROSPECTS OF OVERCOMING PROBLEMS

External migratory movements of Ukrainians for temporary work or residence also increase existing socio-demographic and economic challenges, including decrease of the natural reproduction potential of Ukraine. The study aims to the analysis of the geographical structure of Ukrainian foreign migration and the defining of the main trends in current stage of European integration reforms in Ukraine. The study analyzes the state and trends of emigration from Ukraine based on Ukrainian migrants stocks indicators by countries of destination, published by the World Bank and the International Organization for Migration. It was determined that the priority vectors of Ukrainian leaving abroad are such countries as USA, Germany, Poland, Czech Republic, Great Britain, Italy. However, we should pay attention to Russia, Israel, Spain, Portugal and Canada as a country with too large Ukrainian migrants stock. This causes them significant attractiveness from the viewpoint of easy integration of migrants in the destination country based on formed domestic Ukrainian environment there.

Keywords: international migration; external migration; external labor migration; migration policy; emigration; immigration; migrant.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Існуючі проблеми соціально-демографічного та економічного характеру, зокрема, зниження потенційних можливостей природного відтворення населення України,

посилюється також проблемами, викликаними міграційним рухом українців за кордон у пошуках тимчасового місця праці, а подекуди і постійного місця проживання. «32% українців, – пише А. Косинська, – при можливості

виїхали б на постійне місце проживання за кордон. Здебільшого це молоді люди, вони такі прагнення пояснюють бажанням отримати кращу освіту за кордоном або ж зробити кар'єру» [1].

А у зв'язку з тим, що переважний вік трудових мігрантів становить до 44 років (45% мігрантів віком від 18 до 29 років, ще 40% – від 30 до 44 років [1]), суттєво загострюється і проблема забезпечення природного відтворення населення України, оскільки скорочується чисельність населення саме репродуктивного віку. Разом з тим, у всіх сферах суспільного життя активізуються особи та компанії, а подекуди і інституційні учасники (офіційні органи влади), які прямо або опосередковано пропагують активний виїзд молоді за кордон:

1) на ринку праці з'являються численні посередники, які активно займаються рекрутингом та працевлаштуванням українських громадян за кордоном, в багатьох випадках нелегально;

2) стають популярними приватні фірми, які надають «інформаційні послуги» з оформлення документів (знову ж таки, часто фіктивні) для отримання віз на в'їзд до країн ЄС та США;

3) на вітчизняний ринок послуг вищої освіти входять іноземні ВНЗ, які пропонують українським абітурієнтам суттєво легші (не у фінансовому плані) умови вступу на навчання або пропагуються легкі заробітки за кордоном (некваліфікована робота обслуговування) за численними студентськими програмами.

У зв'язку з цим аналіз географічної структури української еміграції дозволить виявити пріоритетні напрями виїзду наших громадян за кордон для подальшого аналізу дії інституційних, економічних, соціальних, політичних та інших факторів розвитку міграційних процесів на формування міграційних коридорів та в подальшому диверсифікувати положення міграційної політики України з урахуванням

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченню питань міграції українців в цілому та розгляду її тенденцій та основних векторів присвятили свої праці В.А. Вовк [2], Г.І. Городецька [3], В. Лопух [4], О.А. Малиновська [5, 6], С.О. Полковниченко [7], П'ятковська О.Р. [8], М.Ю. Серпухов [2].

Слід позитивно оцінити напрацювання В. Лопуха у сфері визначення факторів міграційних рухів українців до США як однієї з найпопулярніших країн їх призначення, зокрема виділено ним соціально-демографічну та

етно-культурну складову цього явища за основними його хвилями [4], тому. Зокрема, цікавою є розкрита ним ретроспектива генезису явища міграції українців до США, формування там української діаспори та соціально-економічні умови існування мігрантів [4, с. 48-52]. Подібне дослідження з соціо-демографічної точки зору відносно українських іммігрантів у Іспанії провела Г.І. Городецька [3].

Малиновська О.А. у своєму дослідженні провела глибокий аналіз історичних та інституційних передумов формування міграційної політики Португалії та визначила напрями можливого впровадження її досвіду для України, одночасно висвітливши процеси становлення та розвитку міграційних коридорів між даними країнами [5]. Крім того, вчена дослідила українсько-польський міграційний коридор в контексті його значення для розвитку двосторонніх відносин та особливостей розвитку [6].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим, потребують більш глибокого дослідження географічної структури української еміграції, в тому числі трудової у зв'язку з динамічністю розвитку міжнародних економічних відносин у глобалізованому світі та появою численних геополітичних та інституційних факторів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є аналіз географічної структури зовнішньої міграції України та визначення її основних тенденцій на сьогоднішньому етапі євроінтеграційних перетворень в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Численні геополітичні та євроінтеграційні трансформації, які на сьогодні впливають на всі сфери життя українського суспільства чинять також значний вплив і на формування вихідних міграційних потоків, якими, на жаль славиться наша держава протягом всіх останніх десятиліть.

Так, Док'єр Ф. (F. Docquier) А. Марфук (A. Marfouk), К. Озден (С. Özden), К. Парсонс (С. Parsons) у своєму дослідженні в 2011 р. проаналізували географічну, гендерну та освітню структуру міжнародної міграції [9]. Як показують їх результати наукового пошуку, основними країнами походження стали у 1990-2000 рр. були Мексика, Індія, Китай, Великобританія, Україна, Буркіна Фасо, Росія, Італія, Німеччина, Філіппіни. З них всі, крім Буркіна Фасо та Італії стали головними країнами походження високо-кваліфікованих мігрантів, до них додалися Корея та В'єтнам

[9]. Тому виникає потреба більш глибокого дослідження географічної структури української еміграції, в тому числі трудової у зв'язку з динамічністю розвитку міжнародних економічних відносин у глобалізованому світі та дією численних геополітичних, економічних, соціальних факторів, а також появою інституційних умов, які уможливають нині виїзд українців за кордон.

П'ятковська О.Р. ідентифікувала наявність трансформацій географічної структури трудових мігрантів з України за основними періодами, зокрема: «1) до кінця 90-х років – міграція до Росії, Польщі, Чехії; 2) кінець 90-х – початок 2000 р. – скорочення частки мігрантів до Росії та активізація міграції до Греції, Італії, Іспанії, Португалії; 3) зменшення кількості мігрантів до Португалії та Греції, різке зростання обсягів міграції до Росії, США та Великобританії» [8, с. 26].

Полковниченко С.О. та В.О. Фуголь у своєму дослідженні європейського вектору трудової міграції населення України (2011 р.) зазначають, що «міграційна привабливість цього регіону пояснюється, по-перше, відносно м'якою міграційною політикою; по-друге, попитом на ринку праці країн ЄС як на некваліфіковану, так і на кваліфіковану робочу силу; по-третє, наявністю солідних етнічних общин, які сприяють прибуттю легальних і нелегальних мігрантів» [7, с. 188].

Як зазначають в своєму дослідженні В.А. Вовк та М.Ю. Серпухов, «відношення кількості іммігрантів до кількості робочої сили в країнах ЄС та Україні має діапазон від 0,073 до 3,582 відсотків, що не є критичним для ринку праці цих країн; масштаби внутрішньої міграції в країнах ЄС значно перевершують імміграційні потоки зовні, та знаходяться в діапазоні від 0,062 до 5,333 відсотків, що свідчить про наявність стимулюючої функції інтеграції для міграції населення» [2].

Зауважимо, що на момент вказаних досліджень міграційна політика ЄС дійсно була достатньо ліберальною відносно мігрантів зі Східної Європи. Разом з тим, значний приріст мігрантів у країнах ЄС, зокрема біженців призвів до загострення проблем соціально-гуманітарного характеру та поновив виникнення питань з боку держав-членів ЄС про посилення селективності міграційної політики ЄС. Так, у 2013-2014 рр. на 5,6% зріс притік гуманітарних мігрантів в країни Організації економічного співробітництва та розвитку (OECD countries), а також на 2,1% – притік мігрантів, які переміщуються для возз'єднання сім'ї [10].

Тобто по суті поповнюючи ряди економічно неактивного населення та збільшуючи навантаження на соціальну інфраструктуру країни призначення.

Малиновська О.А. прогнозує підвищення ролі польсько-українського міграційного коридору на тлі останніх військово-політичних подій в Україні та аргументує це тим, що «війна та економічна криза призвели <...> до інтенсифікації міграції; <...> під впливом недружніх дій з боку Росії переорієнтація трудової міграції з України зі східного, російського, на західний, європейський напрямок, що спостерігалася й раніше, прискорюється» [6].

Для цілей даного дослідження, зокрема аналізу стану та тенденцій розвитку зовнішньої міграції України, використано показники осередків українських мігрантів у інших країнах, оприлюднені Світовим банком [11], Міжнародною організацією з міграції [12] на їх офіційних сайтах та оцінки міграційних потоків, здійснені у аналітичних оглядах та тематичних публікаціях. Опрацювання показників осередків мігрантів проводилося за країнами призначення українських мігрантів у наступному порядку:

1. Розрахунок середнього арифметичного значення величини осередку мігрантів у країні призначення у шести роках (1960 р., 1970 р., 1980 р., 1990 р., 2000 р., 2015 р.). Розрахунок середнього показника осередків мігрантів дозволило виявити країни призначення, які протягом останніх п'ятдесяти років формували з Україною значні міграційні коридори.

2. Виділення країн призначення з найбільшим середнім показником величини міграційних осередків у досліджуваних роках.

3. Розрахунок темпу приросту величини осередків мігрантів за вибраними міграційними парами за два досліджувані періоди: 1960-2015 рр. (55 років) та 2000-2015 рр. (15 років).

Результати проведеного аналізу описаних даних представлено в таблицях 1 та 2.

Як бачимо з представленої таблиці, лідерами за чисельністю осередків мігрантів України протягом другої половини ХХ ст. та початку ХХІ ст. були та залишаються Російська Федерація, США, Казахстан, Німеччина, Білорусь, Італія, Польща, Ізраїль, Узбекистан.

Тенденції приросту величини міграційних осередків українців за кордоном протягом останніх 15 років продемонстровано на рис. 1.

Проте, всі вказані вище дослідники називають основними країнами-реципієнтами української робочої сили такі країни, як Італія, Чехія, Польща, Угорщина, Іспанія та Португалія.

Таблиця 1

**Величина осередків мігрантів з України у 1960-2015 рр., осіб
(у порядку зниження показника 2015 р.)**

№	Країна призначення	Роки			Середнє значення величини осередку мігрантів протягом 1960-2000 рр.
		1960	2000	2015	
1	Російська Федерація	3500317	3559975	3269992	3704016
2	США	381955	444101	345783	300413
3	Казахстан	419850	402671	338022	448899
4	Німеччина	2426	58163	261147	62716
5	Білорусь	122548	187293	225734	198681
6	Італія	817	13755	222241	40606
7	Польща	1177694	331462	206518	661343
8	Ізраїль	8094	56111	135112	42641
9	Узбекистан	0	162266	124602	129186
10	Чеська Республіка	4746	33595	97474	31306
11	Іспанія	31	18491	77420	16147
12	Канада	67976	53801	73108	57769
13	Молдова	186092	218596	64009	201205
14	Португалія	0	9843	45051	9152
15	Угорщина	12019	15422	34369	19666

Джерело: розраховано за даними Світового банку [11] та Міжнародної організації з міграції [12]

Таблиця 2

Рейтинг країн за показником темпу приросту величини осередку мігрантів з України у 1960-2015 рр., осіб (у порядку зниження показника)

№	Країна	Темп приросту	№	Країна	Темп приросту	№	Країна	Темп приросту
1	Іспанія	249641,9	21	Австрія	1278,9	41	Білорусь	84,2
2	Італія	27102,1	22	Словенія	995,7	42	Естонія	43,3
3	Греція	17272,3	23	Об'єднане Королівство	874,4	43	Латвія	12,0
4	Данія	13111,5	24	Індія	771,2	44	Канада	7,5
5	Перу	11950,0	25	Нова Зеландія	692,1	45	Австралія	0,5
6	Ірландія	10766,7	26	Болгарія	509,4	46	Російська Федерація	-6,6
7	Німеччина	10664,5	27	Ліван	447,4	47	Сполучені Штати	-9,5
8	Венесуела	6933,3	28	Фінляндія	439,1	48	Казахстан	-19,5
9	Норвегія	6623,8	29	Словаччина	432,3	49	Мексика	-29,5
10	Єгипет	6266,7	30	Колумбія	343,1	50	Литва	-33,4
11	Йорданія	5125,0	31	Бельгія	336,5	51	Хорватія	-41,1
12	Сербія і Чорногорія	4953,6	32	Південна Африка	261,3	52	Киргизька Республіка	-59,3
13	Панама	4463,6	33	Швеція	250,5	53	Вірменія	-62,9
14	Люксембург	2816,7	34	Угорщина	186,0	54	Молдова	-65,6
15	Коста-Ріка	2550,0	35	Туреччина	168,4	55	Грузія	-66,1
16	Швейцарія	2268,8	36	Нідерланди	166,1	56	Аргентина	-69,5
17	Чеська Республіка	1953,8	37	Болівія	147,8	57	Туркменістан	-75,3
18	Кіпр	1638,1	38	Франція	129,2	58	Румунія	-77,3
19	Ізраїль	1569,3	39	Куба	96,9	59	Польща	-82,5
20	Еквадор	1504,0	40	Чилі	85,2	60	Азербайджан	-88,8

Джерело: розраховано за даними Світового банку [11] та Міжнародної організації з міграції [12]

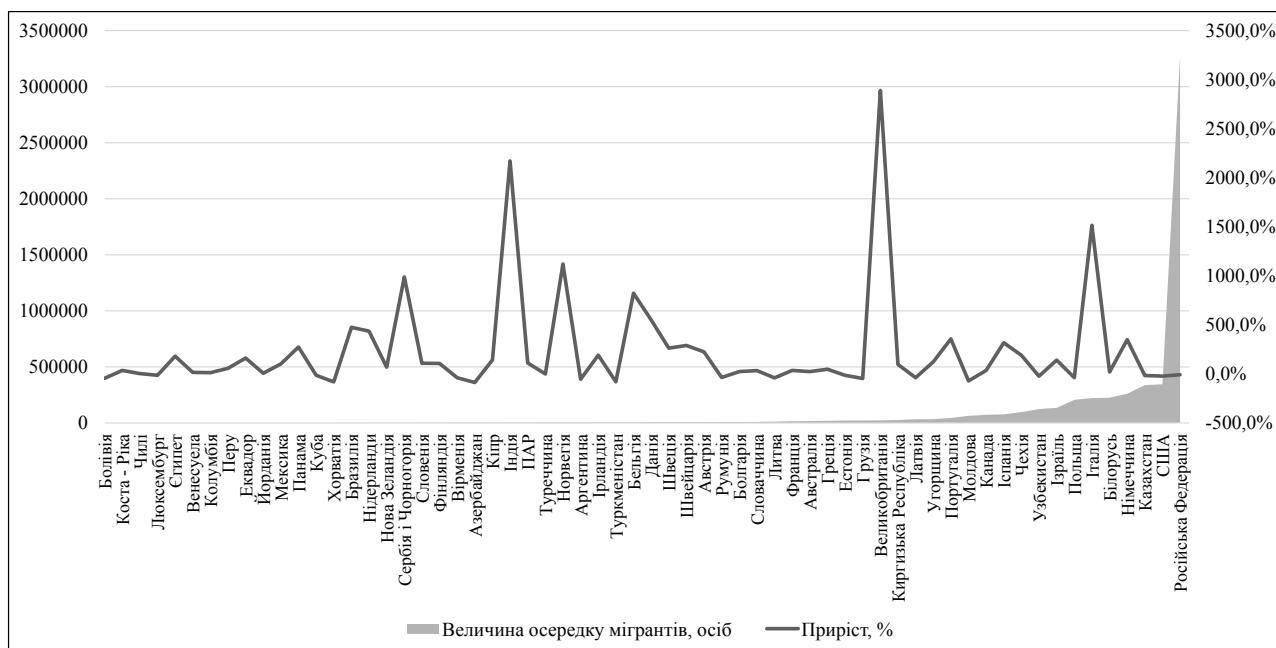


Рис. 1. Показники величини осередків мігрантів з України у 2015 рр. та темпу її приросту за період 2000-2015 рр., осіб

Джерело: розраховано за даними Світового банку [11] та Міжнародної організації з міграції [12]

За результатами дослідження з питань міграції та торгівлі людьми в Україні, проведеного у 2015 р. агенцією GfK Ukraine для Міжнародної Організації з Міграції [13], частка сімей (розширених), члени яких працюють за кордоном, становила 5,4% (для порівняння у 2011 р. вона склала 5,5%, у 2008 р. – 7,0%, у 2006 – 10,0%), разом з тим, неофіційна

зовнішня еміграція суттєво зросла з 27,6% у 2011 р. до 40,5% у 2015 р. [13] (рис. 2).

Разом з тим, у 2015 р. найперспективнішими країнами призначення для міграції українці називають, в першу чергу, Польщу. Динаміка сприйняття українськими мігрантами країн з точки зору власних потенційних міграційних уподобань продемонстрована на рис. 3.

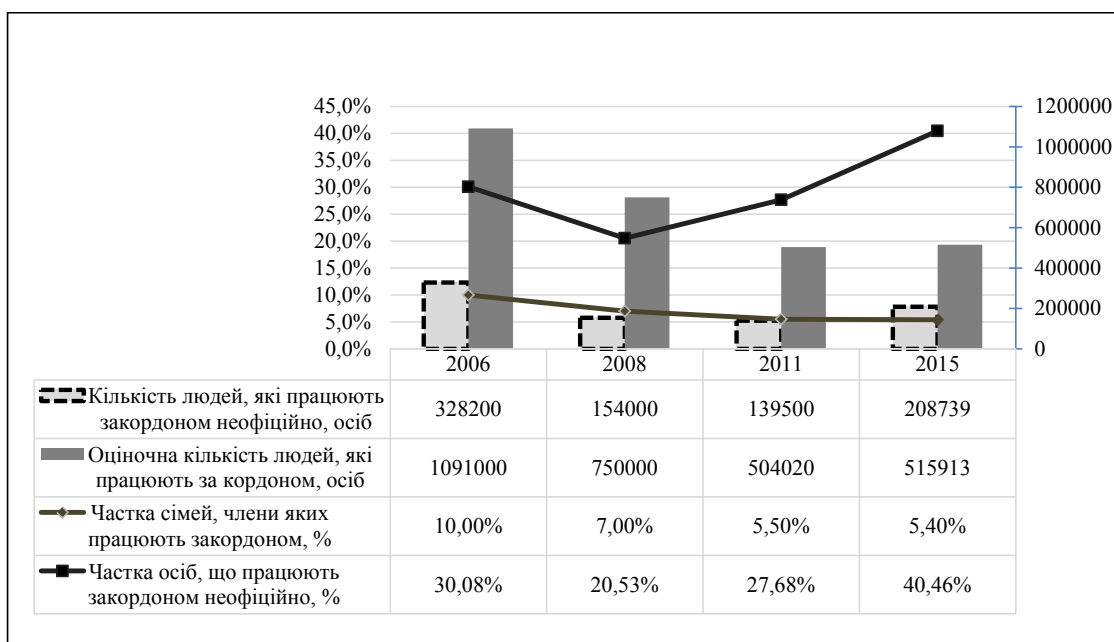


Рис. 2. Динаміка охоплення сімей України зовнішньою трудовою (у т.ч. неофіційною) трудовою міграцією

Джерело: за дослідженнями GfK Ukraine [13]

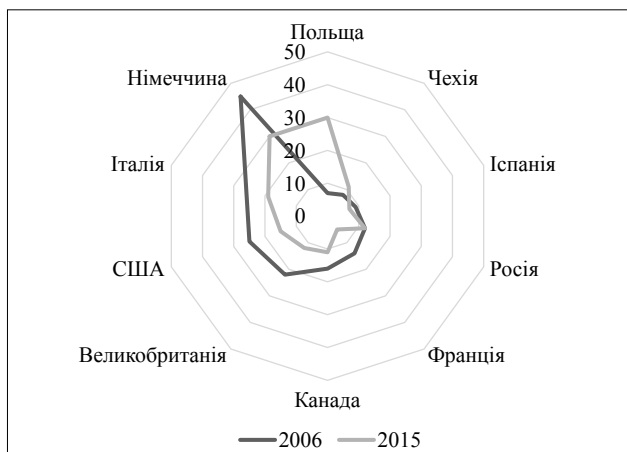


Рис. 3. Найбільш привабливі країни для роботи за кордоном (% респондентів, що назвали кожну країну)

Джерело: побудованого за даними GfK Ukraine [13]

Таким чином, як показують результати проведеного аналізу географічної структури української еміграції, пріоритетними напрямками виїзду наших громадян за кордон є такі країни, як США, Німеччина, Польща, Чехія, Великобританія, Італія; разом з тим, слід звернути увагу на Росію, Ізраїль, Іспанію, Португалію та Канаду як країни з також значними осередками українських мігрантів, що викликає їх значну привабливість з точки зору полегшення інтеграції мігранта у середовище країни призначення на основі сформованого там національного українського осередку. В подальшому результати даного аналізу можуть бути використані для ідентифікації системи інституційних, економічних, соціальних, політичних та інших факторів розвитку міграційних процесів.

Саме ці та інші фактори слід визначати базисними при формуванні положень міграційної політики та її адаптації до особливостей та параметрів міграційних коридорів та існуючого нормативно-правового та інституційного середовища міжнародних економічних відносин у сфері міграції.

Висновки з цього дослідження. У результатів представленого дослідження особливостей та тенденцій змін географічної структури української еміграції сформульовано

ряд висновків.

1. Загострення проблема природного та міграційного відтворення населення України пов'язано зі скороченням чисельності в Україні населення репродуктивного віку, а це в свою чергу викликано не тільки дією об'єктивних факторів погіршення економічного становища домогосподарств в нашій державі, але й негативними тенденціями у інформаційному середовищі формування міграційних мотивів (поява посередників з працевлаштування за кордоном без надання належної консультаційно-правової підтримки та захисту прав мігрантів, поява фірм з підготовки документів для отримання віз на в'їзд до омріяної мігрантом країни, пропагування виїзду абітурієнтів за кордон для здобуття освіти (без умови його повернення на батьківщину) або кількомісячних некваліфікованих заробітків за кордоном за студентськими програмами).

2. Проведений в ході дослідження аналіз географічної структури української еміграції дозволив виявити пріоритетні напрями виїзду наших громадян за кордон: США, Німеччина, Польща, Чехія, Великобританія, Італія. Крім того, слід звернути увагу на такі країни, як Ізраїль, Іспанія, Португалія, Канада. Це сприяє в подальшому ідентифікації системи інституційних, економічних, соціальних, політичних та інших факторів розвитку міграційних процесів, дію яких слід враховувати при формуванні положень міграційної політики, які слід адаптувати до особливостей та параметрів міграційних коридорів з метою її диверсифікації та в контексті існуючих міжнародних відносин України у сфері міжнародної міграції.

3. Описана вище міграційна ситуація в Україні ставить як перед наукою, так і перед практикою управління міграційними процесами питання вироблення виваженої міграційної політики, яка б не тільки сприяла упорядкуванню зовнішніх міграційних процесів в нашій державі, а й сприяла переосмисленню дії численних факторів та детермінант появи у населення міграційних мотивів для вироблення комплексної стратегії подолання численних демографічних, соціальних та економічних проблем, спровокованих масовою міграцією населення України.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Косинська А. Де і ким у світі працюють українці: найцікавіше про заробітчани // 24 канал, URL: http://24tv.ua/de_i_kim_u_sviti_pratsyuyut_ukrayintsi_naytsikavishe_pro_zarobitchan_n677347
2. Вовк В. А. Сучасні тенденції міжнародної міграції робочої сили в рамках інтеграції України до ЕС / В. А. Вовк, М. Ю. Серпухов // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2014. – Вип. 45. – С. 283-286, URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp_2014_45_64

3. Городецька Г. І. Українські мігранти в Іспанії: оселення чи повернення? / Г. І. Городецька // Український соціум. – 2013. – № 2. – С. 25-40, URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Usoc_2013_2_4
4. Лопух В. «Четверта хвиля» іміграції до США: причини і мотивації / В. Лопух. – Демографія та соціальна економіка. Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України, 2006. – Вип. 2. – С. 44-53.
5. Малиновська О. А. Українсько-португальські міграційні зв'язки та паралелі / О. А. Малиновська // Демографія та соціальна економіка – 2005. – № 2. – С. 93-105.
6. Малиновська О. А. Українсько-польський міграційний коридор: особливості та значення / О. А. Малиновська // Демографія та соціальна економіка. – 2015. – № 2. – С. 31-40, URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/dse_2015_2_4
7. Полковниченко С.О. Особливості європейського вектора трудової міграції населення України / С. О. Полковниченко, В. О. Фуголь // Наук. вісн. Черніг. держ. ін-ту економіки і упр. Сер. Економіка. – 2011. – Вип. 3. – С. 186-191.
8. П'ятковська О. Р. Динаміка обсягів та географічної трансформації зовнішньої трудової міграції українців / О. Р. П'ятковська // Економіка розвитку. – 2011. – № 2 (58). – С. 24-26, URL: www.ed.ksue.edu.ua/ER/knt/e112_58/u112pjat.pdf
9. Docquier F., A. Marfouk, C. Özden, C. Parsons. Geographic, gender and skill structure of international migration: MPRA Paper No. 47917. – 2011, URL: <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/47917/>
10. International Migration Outlook 2015: OECD, URL: http://www.oecd-ilibrary.org/social-issues-migration-health/international-migration-outlook-2015_migr_outlook-2015-en
11. Global bilateral migration: World Bank // <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=global-bilateral-migration#>
12. GLOBAL MIGRATION FLOWS: International Organization for Migration, URL: <http://www.iom.int/world-migration>
13. Дослідження з питань міграції та торгівлі людьми: Україна, 2015р. / GfK Ukraine для Міжнародної Організації з Мірації, URL: http://iom.org.ua/sites/default/files/pres_kit_gfk_iom2015_ua_fin_3_2.pdf

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 330.3:331.5:338.2:378

Фінансові аспекти забезпечення економічної безпеки вищих навчальних закладів

Бреус С.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бізнес-економіки
Київського національного університету технологій та дизайну

У статті розглянуто основні аспекти забезпечення економічної безпеки вищих навчальних закладів з точки зору їх фінансування, визначено взаємозв'язок обсягів фінансування вітчизняної вищої освіти з економічною безпекою вищих навчальних закладів, запропоновано заходи збільшення обсягів фінансування вищої освіти, що в перспективі справлять позитивний вплив на підвищення рівня економічної безпеки вищих навчальних закладів, а відтак, на економічну безпеку країни, держави та національну безпеку загалом.

Ключові слова: вища освіта, економічна безпека вищих навчальних закладів, національна безпека, економічна безпека, економічна безпека країни, економічна безпека держави, економічна безпека підприємства, фінансування вищої освіти.

Бреус С.В. ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

В статье рассмотрены основные аспекты обеспечения экономической безопасности высших учебных заведений с точки зрения их финансирования, определена взаимосвязь объемов финансирования отечественного образования с экономической безопасностью высших учебных заведений, предложены меры увеличения объемов финансирования высшего образования, которые в перспективе окажут положительное влияние на повышение уровня экономической безопасности высших учебных заведений, а следовательно, на экономическую безопасность страны, государства и национальную безопасность в целом.

Ключевые слова: высшее образование, экономическая безопасность высших учебных заведений, национальная безопасность, экономическая безопасность, экономическая безопасность страны, экономическая безопасность государства, экономическая безопасность предприятия, финансирование высшего образования.

Breus S.V. FINANCIAL ASPECTS OF ENSURING THE ECONOMIC SECURITY OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS

The article discusses the main aspects of ensuring the economic security of higher education institutions in terms of their financing, is defined interrelation of amounts of financing higher education with national economic security of higher education institutions, the measures proposed enhancements of financing of higher education that in perspective will produce a positive impact on increasing the level of economic security of higher education institutions and, therefore, on economic security of the country, state and national security in general.

Keywords: higher education, economic security of higher education institutions, national security, economic security, economic security of country, economic security of state, economic security of enterprise, financing of higher education.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В сучасних умовах вищі навчальні заклади (ВНЗ), які можуть виступати як в якості суб'єктів господарювання, так і в якості важливих елементів соціально-економічної системи. Як суб'єкти господарювання вони повинні діяти в умовах ринкових відносин (знаходяться під впливом негативних чинників зовнішнього і внутрішнього середовища, а відтак повинні розробляти і реалізовувати заходи, що сприяють запобіганню, посла-

бленню або захисту від загроз діяльності вишу). З урахуванням того, що одним з важливих завдань ВНЗ є забезпечення підготовки конкурентоспроможних фахівців як на внутрішньому, так і на міжнародному ринку праці, виконання цього завдання у зазначеному аспекті вступає в протиріччя з недостатніми обсягами фінансування ВНЗ і справляє негативний вплив на рівень їх економічної безпеки. Відтак, вони повинні забезпечувати свою економічну безпеку, що сприятиме під-

вищенню рівня економічної безпеки країни, держави і національної безпеки в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

В контексті проблематики дослідження основні наукові результати з точки зору розвитку вищої освіти розкрито в працях великої кількості науковців, серед яких варто виділити таких: Боголіб Т. М., Власюк Т. М., Грищенко І. М., Красовська О. Ю. [1-4], з точки зору розкриття сутності та необхідності забезпечення економічної безпеки вищих навчальних закладів певні аспекти теми дослідження оприлюднені в працях таких науковців як: Антонова О. М., Козаченко Г. В., Мартинюк В. П., Стеців І. С., Тюленев Г. Д. [5-9].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне науковим здобуткам авторів, слід зазначити, що детального розгляду потребують аспекти, пов'язані з визначенням теоретико-практичних аспектів забезпечення економічної безпеки вищих навчальних закладів з урахуванням фінансування сфери вищої освіти, практична реалізація заходів підвищення економічної безпеки ВНЗ в перспективі призведе до підвищення ефективності їх функціонування в ринкових умовах, конкурентоспроможності.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у визначенні теоретико-практичних аспектів забезпечення економічної безпеки вищих навчальних закладів з урахуванням з урахуванням фінансування сфери вищої освіти.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вищі навчальні заклади мають багато спільних характерних рис з підприємствами. У цьому контексті дослідження питань забезпечення економічної безпеки ВНЗ (в умовах нарощування негативних явищ у сфері вищої освіти) набуває особливого значення в силу специфічних особливостей функціонування вишів. У зв'язку з зазначеним доцільним вбачається в умовах ринкових відносин зосередження уваги на визначенні проблем якості вищої освіти та економічної безпеки вишу в системній єдності, що у свою чергу, потребує розгляду економічної безпеки ВНЗ з урахуванням її включеності до понятійної схеми: національна безпека – економічна безпека – економічна безпека країни – економічна безпека держави – економічна безпека підприємства.

Однією з найзначніших конкурентних переваг України на шляху до розбудови економіки знань є високий рівень освіченості її грома-

дян. Так, 45 % української робочої сили мають вищу освіту (за цим показником Україна посідає п'яте місце серед 37-ми країн) [10].

За даними рейтингу глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) за 2015 рік [11] Україна втратила 3 позиції і спустилась з 76-го (у 2014 році) на 79-те місце (у 2015 році) серед 140 країн світу і знаходиться між Гватемалою та Таджикистаном. Причому показник її конкурентоспроможності також знизився на 0,11 з 4,14 до 4,03. В цілому, за 2011-2015 роки позиції України у цьому рейтингу не мали тенденцій до стабільного зростання. Так, у 2011 році Україна посідала 82-е місце, у 2012 – 73-тє, у 2013 – 84-те місце відповідно [11].

Для порівняння, згідно з даними глобального рейтингу конкурентоспроможності у 2013-2014 роках [12], незважаючи на суттєву втрату позицій (Україна у 2013-2014 роках порівняно з даними за 2012-2013 роки перемістилась на 11 позицій, з 73-го на 84-те місце, отримавши показник 4,05 бали з 7 можливих), найкращий стан справ за цей період спостерігався з охопленням населення освітою, якістю викладання природничих та математичних наук, рівнем розвитку залізниці та обсягах ринку. До негативного за цим рейтингом слід віднести те, що у зв'язку з недостатніми обсягами впровадження наукоємних технологій у виробництво та фінансування науки не на належному рівні з часом якість освітніх послуг та рівень вітчизняної науки помітно знижується. Уваги згідно з даними цього рейтингу заслуговує позиція України в рейтингу здатності країни на втримання талантів, тобто високоосвічених кадрів та молодих кваліфікованих спеціалістів, за яким Україна посіла 140 місце з 148. На фоні розвинутої Європи, в державах якої дані індекси мають максимальне значення, шансів на утримання кадрів, які могли б в перспективі допомогти країні подолати труднощі сьогодення, практично не лишається [12].

За даними рейтингу глобальної конкурентоспроможності ВЕФ у 2015 році [11] позитивним результатом України слід вважати той факт, що за вищою освітою та професійною підготовкою держава піднялась на 7 позицій і зайняла 34 місце з 140 країн світу, що є конкурентною перевагою країни (конкурентною перевагою вважається фактор, за яким країна посідає 50-е місце і вище у рейтингу). Також держава за цим рейтингом посіла 14-те місце в світі за рівнем охоплення вищою освітою та 38-е місце за якістю викла-

дання математики та природничих наук, 44-те місце – за доступом до Інтернету в школах (плюс 23 позиції). Освітня реформа передбачає подальші структурні зміни в усіх секторах освіти і науки, що в першу чергу, призведуть до підвищення якості освіти. Зокрема, активно рухається процес надання вишам автономії, закриття неякісних установ (сьогодні припинено діяльність 76-ти ВНЗ та філій). У подальшому передбачено кардинальну реформу професійної підготовки. Зокрема, зросте вплив роботодавців на формування змісту програм [11].

Також за результатами рейтингу глобальної конкурентоспроможності ВЕФ у 2015 році [11] Україна також має декілька конкурентних переваг за інноваціями: 29-те місце у рейтингу за наявністю наукових та інженерних кадрів, 43-тє – за якістю науково-дослідних закладів та 50-те – за кількістю патентів на винаходи. Очевидним є те, що інновації є потенціалом для зростання економіки. Задля цього необхідні зусилля держави і бізнесу: збільшення обсягу державної закупівлі високотехноло-

гічної продукції (наразі Україна знаходиться на 98-у місці) та вдосконалення співпраці університетів і бізнесу у науці та інноваціях (74-те місце).

За даними результатів досліджень Мельбурнського університету, опублікованими у 2012 році [13], Україна все ще відноситься до країн з якісною вищою освітою держава увійшла до 25 країн з 48 – зайняла 25-те місце). Серед більш ніж 20 критеріїв для порівняння були такі: державні інвестиції у вищу освіту, підготовка потрібних для країни фахівців, зв'язок з університетами за кордоном тощо. В п'ятірці лідерів знаходяться: США, Швеція, Канада, Фінляндія і Данія. США домінують в світі не тільки за сумою інвестицій в освіту, а й за кількістю опублікованих наукових статей. До ТОП-25 країн для здобуття вищої освіти потрапили також: Швейцарія (6-те місце), Норвегія (7-е), Австралія (8-е), Нідерланди (9-те), Великобританія (10-те), Сінгапур (11-те), Австрія (12-те), Бельгія (13-те), Нова Зеландія (14-те), Франція (15-те), Ірландія (16-те), Німеччина, Гонконг (17-те), ПАР

Таблиця 1

Видатки зведеного бюджету на освіту у 2010-2015 роках

	Роки					
	2010 ^{1**}	2011 ^{1***}	2012 ^{1****}	2013 ^{1**}	2014 ^{1**}	2015 ^{2**}
Загальні видатки зведеного бюджету, млн грн, усього	377842,80	416853,6	492454,70	505843,80	523004,75	433159,80
Темп приросту загальних видатків зведеного бюджету, % до попереднього року	X	10,32	18,14	2,72	3,39	-17,18
Усього видатків на освіту у загальних видатках зведеного бюджету, млн грн	79826,0	86253,6	101560,90	105538,70	100105,60	75907,00
Темп приросту видатків на освіту у загальних видатках зведеного бюджету, % до попереднього року	X	8,05	17,75	3,92	-5,15	-24,17
Видатки на вищу освіту у загальних видатках зведеного бюджету на освіту, млн грн	24998,40	26619,60	29335,90	30003,10	28340,50	21059,80
Темп приросту видатків на вищу освіту у загальних видатках зведеного бюджету на освіту, % до попереднього року	X	6,49	10,20	2,27	-5,54	-25,69
Видатки у % до загальних видатків зведеного бюджету, усього:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
з них на освіту, усього	21,13	20,69	20,62	20,86	19,14	17,52

Закінчення таблиці 1

у тому числі на вищу освіту	6,62	6,39	5,96	5,93	5,42	4,86
Видатки на вищу освіту у % до загальних видатків на освіту	31,32	30,86	28,89	28,43	28,31	27,74
Видатки у % до ВВП, усього:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
з них на освіту, усього	7,37	6,60	7,0	7,30	6,40	5,50
у тому числі на вищу освіту	2,31	2,0	2,0	2,10	1,80	1,50

¹ Включаючи видатки бюджетів Автономної Республіки Крим та м. Севастополя.

² На 01.10.2015, без урахування видатків бюджетів Автономної Республіки Крим та м. Севастополя.

** Використані дані за 2010 рік, 2013 рік, 2014 рік та 2015 рік [16]

*** Використані дані за 2011 рік [17]

**** Використані дані за 2012 рік [18]

Джерело: сформовано за даними [16-18]

Таблиця 2

Державне замовлення на підготовку аспірантів та докторантів у 2010-2015 роках

	Випуск, осіб		Прийом, осіб	
	усього	у тому числі з відривом від виробництва	усього	у тому числі з відривом від виробництва
Аспірантура/Докторантура (2010 рік)	7740/434	5418/434	8929/576	6060/576
У тому числі за напрямками підготовки:				
- технічні науки;	1567/93	1101/93	1996/114	1433/114
- економічні науки;	1210/79	744/79	1340/91	786/91
- інші	4963/262	3573/262	5593/371	3841/371
Аспірантура/Докторантура (2011 рік)	7935/452	5585/452	8656/550	5947/550
У тому числі за напрямками підготовки:				
- технічні науки;	1645/72	1148/72	2064/108	1533/108
- економічні науки;	1299/64	778/64	1338/82	780/82
- інші	4991/316	3659/316	5254/360	3634/360
Аспірантура/Докторантура (2012 рік)	7630/442	5251/442	8546/578	5896/578
У тому числі за напрямками підготовки:				
- технічні науки;	1574/73	1157/73	1936/111	1460/111
- економічні науки;	1181/60	691/60	1293/83	749/83
- інші	4875/309	3403/309	5317/384	3687/384
Аспірантура/Докторантура (2013 рік)	7872/518	5567/518	7528/569	5382/569
У тому числі за напрямками підготовки:				
- технічні науки;	1736/102	1311/102	1842/147	1386/147
- економічні науки;	1209/86	795/86	929/63	579/63
- інші	4927/330	3461/330	4757/359	3417/359
Аспірантура/Докторантура (2014 рік)	7741/526	5465/526	6298/554	4377/554
У тому числі за напрямками підготовки:				
- технічні науки;	1757/98	1310/98	1561/138	1122/138
- економічні науки;	1241/78	800/78	676/60	412/60
- інші	4743/350	3355/350	4061/356	2843/356
Аспірантура/Докторантура (2015 рік)	7777/529	5408/529	5590/516	3905/516
У тому числі за напрямками підготовки:				
- технічні науки;	1851/114	1419/114	1368/144	1024/144
- економічні науки;	1182/73	701/73	635/57	398/57
- інші	4744/342	3288/342	3587/315	2483/315

Джерело: сформовано за даними [20-26]

(18-те), Ізраїль (19-те), Японія (20-те), Тайвань (21-е), Корея (22-е), Португалія (23-те), Іспанія (24-те місце відповідно).

У відповідності з результатами проведеного загальнонаціонального опитування з метою дослідження громадської думки щодо вступу до вищих навчальних закладів за результатами зовнішнього незалежного оцінювання та певних питань якості освіти третина населення України (32%) питання вдосконалення якості вищої освіти відносить до завдань першочергової важливості [14].

Згідно з Методичними рекомендаціями щодо розрахунку рівня економічної безпеки України, затвердженими Міністерством економічного розвитку і торгівлі України №1277 від 29.10.13 економічна безпека – це стан національної економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз, забезпечувати високу конкурентоспроможність у світовому економічному середовищі і характеризує здатність національної економіки до сталого та збалансованого зростання [15].

У наукових працях відсутнє однозначне трактування поняття «економічна безпека ВНЗ». Найчастіше її характеризують як стан ВНЗ, в якому наявних ресурсів достатньо для запобігання, послаблення або захисту від загроз діяльності вишу [7].

Також варто зазначити, що суттєвий вплив на такий стан справ в сфері вищої освіти, що існує в сучасних умовах, справляє незначний обсяг фінансування вищої освіти (це, в свою чергу, є загрозою економічній безпеці ВНЗ), що у 2014–2015 рр. суттєво зменшився порівняно з попередніми роками (таблиця 1).

У сучасних умовах підвищення ефективності функціонування ВНЗ, аспірантури та докторантури як інструментів підготовки кадрів задля задоволення потреб економіки, вимог ринку праці та роботодавців є важливими завданнями на сучасному етапі розвитку економіки України з урахуванням необхідності підвищення фінансово-економічних показників діяльності підприємств, забезпечення як їхньої, так і економічної безпеки ВНЗ і, у кінцевому підсумку, забезпечення економічної безпеки держави, країни та національної безпеки загалом.

Проте погіршення платоспроможності населення, зниження престижу науково-педагогічної і наукової діяльності сприяють нарощуванню загроз економічній безпеці ВНЗ. Адже спостерігається нестабільна тенденція до збільшення кількості аспірантів та докторантів, що, у результаті призводить

до розбалансування структури аспірантури та докторантури як інструментів підготовки кадрів задля задоволення потреб економіки, вимог ринку праці та роботодавців (табл. 2) та свідчить наряду з іншим, про розпорошення бюджетних коштів, адже вони не тільки не поповнюють ряди вчених ВНЗ чи йдуть працювати в наукові установи, але й не здобувають наукові ступені. Цьому негативному явищу також сприяє суттєве перевантаження вчених вищих навчальних закладів (для порівняння, у провідних вишах Європи, США і Канади навчальне навантаження, як правило, не перевищує 100-200 годин на рік, тоді як в Україні згідно з Законом України «Про вищу освіту» від 01.07.14 [19] «Максимальне навчальне навантаження на одну ставку науково-педагогічного працівника не може перевищувати 600 годин на навчальний рік»).

Не на користь потребам економіки виступає також те, що відсутні преференції при послідовному вступі до профтехучилищ, технікумів (коледжів), а надалі до вишів, що призводить до поглиблення розриву в знаннях і подальших негативних трансформацій ринку праці. Держава не надає пільг при такій послідовності вступу до навчальних закладів, враховуючи їх профільність.

Висновки із цього дослідження. Зазначене дає підстави до висновків про те, що незначні обсяги фінансування та розбалансування структури аспірантури та докторантури як інструментів підготовки кадрів задля задоволення потреб економіки, вимог ринку праці та роботодавців сприяють не тільки погіршенню якості вітчизняної вищої освіти, але й – зниженню рівня економічного розвитку країни та являються загрозами економічній безпеці вишів, а відтак, економічній безпеці країни, держави й національній безпеці в цілому.

Слід зауважити, що лише за умови підготовки конкурентоспроможних як на вітчизняному, так і на міжнародному ринках праці фахівців може стати реальністю сталий тренд економічного зростання держави. Таким чином, доцільним вбачається зазначити, що направлення зусиль ВНЗ в сучасних умовах розвитку економіки України на підвищення рівня підготовки студентів, повинно відповідати вимогам ринку праці, економіки та роботодавців та сприятиме, зокрема: акумулюванню фінансових ресурсів та подальшому їх спрямуванню у реальний сектор економіки; зменшенню рівня безробіття серед випускників вітчизняних вишів; покращанню показників фінансово-економічного стану

вищих навчальних закладів; забезпеченню економічної безпеки ВНЗ та підвищенню її рівня; забезпеченню економічної безпеки держави та національної безпеки загалом.

Для запобігання (за можливості) виникненню загроз економічній безпеці ВНЗ, держави, і національній безпеці в цілому або їх

усунення, доцільним вбачається реалізація комплексу заходів в контексті фінансування ВНЗ: збільшення обсягів фінансування вишів з державного бюджету, різних фондів та за рахунок надходження коштів від приватних осіб в якості благодійних внесків та сплати за навчання тощо.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Боголіб Т. М. Розвиток інноваційної економіки і елітна освіта [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dissertlib.com/left_menu%20papka/rozvitok.php
2. Власюк Т. М. Стан і тенденції трансформації вищої освіти України // Ефективна економіка, 2016. – № 10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5187>
3. Грищенко І. М. Фактори підвищення ефективності освітньої діяльності вищих навчальних закладів України / І. М. Грищенко // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – № 3. – С. 134-141.
4. Красовська О. Ю. Роль освіти в сучасних глобальних умовах / О. Ю. Красовська // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму, 2011. – № 1(4) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Vmnef/2011_1_4/28.pdf
5. Антонова О. М. Стабілізація і розвиток кадрового потенціалу ВНЗ як найважливіша умова забезпечення економічної безпеки вищого навчального закладу / О. М. Антонова, В. В. Жебка // Black Sea, Tbilisi, Georgia, scientific journal of academic research. – Лютий 2014. – Том 9. Випуск 2. – С. 47–55 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.researchgate.net/publication/263235758_02092014
6. Козаченко Г. В., Тюленев Г. Д. Позичування вищого навчального закладу в експлейнарному базисі його економічної безпеки // Г. В. Козаченко, Г. Д. Тюленев [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tppe.econom.univ.kiev.ua/data/2011_24/Zb24_13.pdf
7. Мартинюк В. П. Економічна безпека вищих навчальних закладів в Україні: передумови оцінювання / В. П. Мартинюк // Економіка Менеджмент Підприємництво, № 25(II) / 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eme.ucoz.ua/pdf/252/24.pdf>
8. Стеців І. С. Економічна безпека ВНЗ: сутність та особливості планування / І. С. Стеців // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/10021/1/34.pdf>
9. Тюленев Г. Д. Основні напрями підвищення економічної безпеки вітчизняних ВНЗ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eme.ucoz.ua/pdf/251/25Tyul.pdf>
10. Україна увійшла в рейтинг країн з найбільш якісною вищою освітою [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://acf.ua/news/ukra%D1%97na-uvijshla-v-rejting-kra%D1%97n-z-najbilsh-yakisnoyu-vishhoju-osvitoju>
11. Україна у рейтингу глобальної конкурентоспроможності 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://reforms.in.ua/ua/news/ukrayina-u-reytingu-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-2015>
12. Аналіз індексу конкурентоспроможності України в 2013-2014 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://infolight.org.ua/content/analiz-indeksu-konkurentospromozhnosti-ukrayini-v-2013-2014-rr>
13. Україна потрапила до світового рейтингу якості вищої освіти [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tsn.ua/ukrayina/vischu-osvitu-v-ukrayini-viznali-odniyeyu-iz-naykraschih-u-sviti.html>
14. Тестування та рівний доступ до якісної вищої освіти: громадська думка про ЗНО, вступ до вишів, проблеми вищої школи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dif.org.ua/en/polls/2011-year/testuvannja-ta-rivnii-dostup-do-jakisnoi-vishoi-osviti-gromadska-dumka-pro-zno_-vstup-do-vishiv_-problemi-vishoi-shkoli.htm
15. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України / Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 р. № 1277 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=MetodichniRekomendatsii>
16. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2015/16 навчального року. Статистичний бюлетень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
17. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2013/14 навчального року. Статистичний бюлетень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
18. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2014/15 навчального року. Статистичний бюлетень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
19. Закон України «Про вищу освіту» від 01.07.2014 № 1556-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>

20. Постанова Кабінету Міністрів України «Про державне замовлення на підготовку фахівців, науково-педагогічних та робітничих кадрів, на підвищення [...]». Перелік від 14.07.2010 № 580 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/580-2010-%D0%BF/page>

21. Постанова Кабінету Міністрів України «Про державне замовлення на підготовку фахівців, науково-педагогічних та робітничих кадрів, на підвищення [...]». Перелік від 14.07.2010 № 580 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/580-2010-%D0%BF/page2>

22. Постанова Кабінету Міністрів України «Про державне замовлення на підготовку фахівців, науково-педагогічних та робітничих кадрів, на підвищення [...]». Перелік від 29.06.2011 № 709 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/709-2011-%D0%BF/page2>

23. Постанова Кабінету Міністрів України «Про державне замовлення на підготовку фахівців, науково-педагогічних та робітничих кадрів, на підвищення [...]» від 17.05.2012 № 583 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/583-2012-%D0%BF/page2>

24. Постанова Кабінету Міністрів України «Про державне замовлення на підготовку фахівців, наукових, науково-педагогічних та робітничих кадрів, на [...]». Перелік від 20.05.2013 № 362 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/362-2013-%D0%BF/page2>

25. Постанова Кабінету Міністрів України «Про державне замовлення на підготовку фахівців, наукових, науково-педагогічних та робітничих кадрів, на [...]». Перелік від 11.06.2014 № 212 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/212-2014-%D0%BF/page6>

26. Постанова Кабінету Міністрів України «Про державне замовлення на підготовку фахівців, наукових, науково-педагогічних та робітничих кадрів, на [...]». Перелік від 01.07.2015 № 462. Із змінами, внесеними згідно з Постановою КМ № 1178 від 23.12.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/462-2015-%D0%BF#n8>

УДК 342.211

Інтелектуальна власність: визначення, структура та роль у сучасних економічних умовах

Васильєв О.В.

доктор економічних наук, професор,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

У статті розкрито основні підходи до визначення поняття «інтелектуальна власність» через сучасний юридичний та економічний погляди. Проведено аналіз існуючих класифікацій складових інтелектуальної власності. Висунуті пропозиції щодо узагальнення структури ІВ. Описано місце та роль інтелектуальної власності у діяльності суб'єктів господарювання та проаналізовано динаміку фінансування розвитку об'єктів інтелектуальної власності через призму інноваційної діяльності в Україні. Висунута пропозиція про використання нетрадиційних механізмів залучення коштів для інтенсифікації цієї діяльності.

Ключові слова: інтелектуальна власність, майнові права, інновації, національна інноваційна система, інвестиції.

Vasilyev O.V. INTELLECTUAL PROPERTY: DEFINITION, STRUCTURE AND ROLE IN THE CURRENT ECONOMIC CONDITIONS

В статье рассмотрены основные подходы по определению понятия «интеллектуальная собственность» через современные юридические и экономические точки зрения. Проведен анализ существующих классификаций интеллектуальной собственности. Выдвинуто предложение о ее обобщенной структуре. Описано место и роль интеллектуальной собственности в деятельности субъектов хозяйствования и проанализирована динамика финансирования развития объектов интеллектуальной собственности через призму инновационной деятельности в Украине. Выдвинуто предложение об использовании нетрадиционных механизмов привлечения средств для интенсификации этой деятельности.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, имущественные права, инновации, национальная инновационная система, инвестиции.

Vasilyev O.V. INTELLECTUAL PROPERTY: DEFINITION, STRUCTURE AND ROLE IN THE CURRENT ECONOMIC CONDITIONS

The article reveals a number of approaches to the definition of "intellectual property" in the light of the legal and economic point of view. The analysis of existing classifications of intellectual property components and put forward a proposal for its generic structure. The paper described the place and role of intellectual property in the activities of economic entities in the current economic conditions and analyzed the dynamics of financing for development of intellectual property in the light of the object of investment in innovation activities in Ukraine. Make proposals on the use of non-traditional fundraising mechanisms for the intensification of this activity.

Keywords: intellectual property, property rights, innovation, national innovation system, investments.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах глобалізації та стрімкого розвитку економіки знань інтелектуальна власність стає основним ресурсом, який здатен забезпечити конкурентоспроможність підприємств. Інтенсифікація інноваційної діяльності підприємств є вагомим фактором впливу на стрімке зростання кількості об'єктів інтелектуальної власності, що викликає потребу їх визначення, структурування, оцінки, обліку, та юридичного захисту майнових прав.

У розвинутих країнах інтелектуальну власність розглядають як одну з головних складових національного багатства. Саме тому захисту правомірності використання об'єктів

інтелектуальної власності в країнах Західної Європи та США, особливо в останні десятиріччя, приділяють особливу увагу.

В рамках інтенсифікації розбудови національної інноваційної системи як напряму модернізації та оздоровлення економіки України інтелектуальна власність також займає ключову позицію, що робить дане дослідження актуальним для сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішенням та аналізом проблем інтелектуальної власності в Україні у своїх роботах займалися такі вчені, як: Ю. Капиця [1], Н. Бочарова [2], Н. Мироненко [3], Е. Кохановська [4], М. Паладій [5], В. Дюндін [6], С. Поляков [7], А. Куртов [7] та інші. Не зважаючи на

великі досягнення цих дослідників у вирішенні завдань функціонування інтелектуальної власності у їх роботах не повністю розкрито узагальнене бачення визначення, структури та ролі інтелектуальної власності.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Нагально потрібними є дослідження щодо визначення, структурних складових та місця інтелектуальної власності у ринкових умовах господарювання.

Формулювання цілей статті: описати структуру та місце інтелектуальної власності у сучасній економіці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Можемо погодитися з Яременко Л.А. [8, с. 55], яка наполягає на необхідності інноваційно-інвестиційного розвитку України через створення національної інноваційної системи – сукупності взаємопов'язаних організацій (структур), що займаються виробництвом та комерційною реалізацією наукових знань і технологій. Така система містить дві складові:

1) науково-виробничу, представлену різного роду компаніями, університетами, державними лабораторіями, технопарками та інкубаторами;

2) інфраструктурно-забезпечувальну, що включає інститути правового, фінансового та соціального характеру [8, с. 55].

Основним первинним продуктом інноваційної діяльності є об'єкти прав інтелектуальної власності та пов'язані з ними немайнові права.

Мінливість економічних процесів, глобалізація ринку, прагнення цілих держав і окремих компаній до економічного лідерства вимагає створення, впровадження і розвитку інформаційних та інноваційно-технологічних ресурсів – інтелектуальної власності – для досягнення глобальної конкурентоспроможності.

У даний час власники інтелектуальної власності визначають формування нового устрою світу, тому що знання або інтелектуальна власність та її експлуатація бізнесом з метою здобування прибутку є ключовим чинником забезпечення конкурентоспроможності і економічного зростання. Інтелектуальну власність слід розглядати як знання, що мають цінність сьогодні або в майбутньому. Це актив, здатний створювати в підприємницькій діяльності реальну вартість. Успішними керівниками бізнесу стануть ті, хто розробляє стратегію та приймає методики управління, що дозволяють здійснювати ідентифікацію, надбання прав, правову охорону та ефективно використання об'єктів права інтелектуальної власності створених або при-

дбаних їхніми фірмами. Вони також повинні бути здатними встановлювати, які об'єкти права інтелектуальної власності необхідно придбати, а які створити для того, щоб бути конкурентоспроможними на ринку товарів або послуг [7, с. 73].

Сьогодні існують два основних підходи до поняття інтелектуальної власності. Одні вчені підтримують закріплення в законі терміну інтелектуальна власність і не вбачають ненаукового підходу у використанні законодавцем цієї категорії [6, с. 32]. Але законодавство роз'яснює лише поняття «права інтелектуальної власності».

Основним терміном в даному випадку вважається визначення, наведене у Цивільному кодексі України, згідно якому право інтелектуальної власності – це право особи на результат інтелектуальної, творчої діяльності [9]. Інші фахівці вважають цей термін неточним і ненауковим.

У загальнозживаному розумінні термін інтелектуальна власність – це права на результати розумової діяльності людини в науковій, художній, виробничій та інших сферах, які є об'єктом цивільно-правових відносин у частині права кожного володіти, користуватися і розпоряджатися результатами своєї інтелектуальної, творчої діяльності. При цьому останні, будучи благом нематеріальним, зберігаються за його творцями і можуть використовуватися іншими особами лише за узгодженням з ними [6, с. 34].

В економічній науці доволі часто зустрічається вживання поняття «інтелектуальна власність». При цьому «власність» трактується не у юридичному розумінні, а більш ототожнюється з ресурсом чи активом.

Приймаючи до уваги юридичне та загальне визначення цього терміну, можемо запропонувати власне визначення поняття «інтелектуальна власність» – як сукупність результатів розумової діяльності людини в науковій, художній, виробничій та інших сферах та пов'язаних з ними майнових та немайнових (особистих) прав.

У 1967 р. у Стокгольмі було підписано Конвенцію, що засновувала Всесвітню організацію інтелектуальної власності (ВОІВ). У відповідності з цим документом до інтелектуальної власності належать:

- літературні, художні та наукові твори;
- виконавська діяльність артистів, звукозапис, радіо- і телевізійні передачі;
- винаходи в усіх сферах людської діяльності;

- наукові відкриття;
- промислові зразки;
- товарні знаки, знаки обслуговування, фірмові найменування і комерційні позначення;
- захист від недобросовісної конкуренції;
- усі інші права, що належать до інтелектуальної діяльності у виробничій, науковій, літературній і художній сферах [6, с. 32].

Цивільний кодекс України [9] виділяє наступні складові інтелектуальної власності:

- літературні та художні твори;
- комп'ютерні програми;
- компіляції даних (бази даних);
- виконання;
- фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення;
- наукові відкриття;
- винаходи, корисні моделі, промислові зразки;
- компонування (топографії) інтегральних мікросхем;
- раціоналізаторські пропозиції;
- сорти рослин, породи тварин;
- комерційні (фірмові) найменування, торговельні марки (знаки для товарів і послуг), географічні зазначення;
- комерційні таємниці.

Доволі вдалим узагальненням є запропонована структура В. Кундеуса [10] (табл. 1).

Розглядаючи роль і значення інтелектуальної власності в діяльності окремих суб'єктів господарської діяльності, слід зазначити, що підприємства, які виконують науково-дослідні, дослідно-конструкторські роботи (НДДКР), не тільки створюють об'єкти інтелектуальної власності, а й набувають інші конкурентні переваги. Так, наявність об'єктів інтелектуальної власності та ефективне управління ними не тільки захищає бізнес, а й підвищує вартість компанії, збільшує розмір активів і забезпечує додатковий дохід за рахунок продажу ліцензій.

Спільною особливістю всіх успішних компаній є акцентування діяльності на інноваціях і чітке розуміння цінності свого права інтелектуальної власності. Так компанії розуміють яку роль відіграють патенти і товарні знаки в збереженні їх конкурентоспроможності та посилення ринкових позицій. Відомо, що від 45 до 75% вартості окремих успішних компаній складають їх права інтелектуальної власності, перш за все промислової [1, с. 5]. Управління інтелектуальною власністю перетворюється в найважливіший елемент корпоративного управління. Акціонерні портфелі активів об'єктів прав інтелектуальної власності широко використовуються при злитті і поглинанні компаній, в спільних підприємствах, угодах про спільні НДДКР, ліцензійні договори і т. ін.

Крім того, інтелектуальні активи компанії стимулюють розробку стратегічних рішень щодо їх впровадження у виробничі процеси, збільшення присутності на ринках нових товарів, послуг і технологій. На рівні компанії поширилися методи створення спілок у сфері управління промисловою власністю для збільшення вартості активів і отриманні довгострокових взаємовигідних конкурентних переваг шляхом перехресного ліцензування [5, с. 10]. Такі союзи дозволяють підтримувати пріоритети технологічних стандартів і технологічних новацій в конкретних сферах інноваційної діяльності. Відповідно спільною особливістю діяльності всіх успішних компаній корпоративного сектора є зосередження менеджменту на інноваціях і чітке розуміння цінностей інтелектуальної власності [1, с. 6].

Таким чином, для України однією з найскладніших завдань є активізація свого науково-технічного потенціалу, з метою створення інтелектуальної власності і перехід до її масового експорту на світовий ринок. Підприємствам слід створювати відділи по проведенню НДДКР, що дозволить залучити

Таблиця 1

Структура інтелектуальної власності

Інтелектуальна власність (ІВ)		
Об'єкти ІВ науково-технічної та виробничої сфер		Об'єкти ІВ гуманітарної сфери
Промислова власність	Об'єкти авторського права	Об'єкти авторського права
1) Винаходи 2) Корисні моделі 3) Промислові зразки 4) Товарні знаки 5) Селекційні досягнення 6) Ноу-хау	1) Програми ЕВМ 2) Бази даних 3) Топографії інтегральних мікросхем 4) Наукові публікації	1) Літературні твори 2) Музичні твори 3) Витвори мистецтва

**Розподіл загального обсягу фінансування
інноваційної діяльності в Україні за джерелами**

Джерела \ Роки	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Усього, млн. грн.	1757,1	5751,6	8045,5	14333,9	11480,6	9562,6	7695,9	13813,7
у т. ч. за рахунок, %:								
власних коштів	79,6	87,7	59,4	52,9	63,9	72,9	85,0	97,2
державного, місцевих бюджетів та позабюджетних державних фондів	2,4	0,8	1,2	1,2	2,1	1,9	5,0	0,7
вітчизняних приватних інвесторів	2,8	1,4	0,4	0,3	1,3	1,3	0,1	0,6
недержавних кредитів	6,3	7,1	7,8	38,3	21,0	6,6	7,3	0,8
іноземних інвесторів	7,6	2,7	30,0	0,4	8,7	13,1	1,8	0,4
інші джерела	1,3	0,3	9,6	7,0	3,0	4,2	0,8	0,3

додаткові капітальні інвестиції, забезпечити конкурентні переваги і отримувати додатковий дохід від продажу ліцензій на використання об'єктів інтелектуальної власності.

Інноваційна діяльність є одним з головних напрямків збільшення об'єму інтелектуальної власності. З табл. 2 [11] видно динаміку та структуру витрат на інноваційну діяльність в Україні. Очевидно, що більшу частину витрат на цю діяльність покриваються за рахунок власних коштів суб'єктів господарювання. Більшість інвестицій мають вигляд кредитів та вкладень іноземних і вітчизняних інвесторів.

Зрозуміло, що у сучасних кризових умовах значна кількість підприємств не може дозволити собі займатися інноваціями за власний кошт, а нерозвиненість вітчизняного фондового ринку та складність у залученні кредитів, не дають змогу користуватися цими класичними інструментами залучення коштів.

Виходом з цієї ситуації є державна підтримка інновацій та пошук нетрадиційних механізмів залучення інвестицій, одним з найпопулярніших з яких в останні роки став краудфандинг.

Висновки. У роботі було проведено огляд підходів до визначення поняття «інтелектуальна власність» та висунуто авторське трактування цієї категорії з економічної точки зору. Було проведено аналіз структурних складових інтелектуальної власності та наведено узагальнену схему її елементів. Крім того, було розкрито місце та роль інтелектуальної власності у діяльності суб'єктів господарювання за сучасних економічних умов та проаналізовано динаміку фінансування розвитку об'єктів інтелектуальної власності через призму інвестицій у інноваційну діяльність в Україні. Висунута пропозиція про використання нетрадиційних механізмів залучення коштів для інтенсифікації цієї діяльності.

ЛІТЕРАТУРА:

- Капица Ю. Проблемы реализации прав интеллектуальной собственности в Украине / Капица Ю. // Теория і практика інтелектуальної власності. – 2007. – № 1. – С. 3–12.
- Бочарова Н. Конституційна-правова охорона інтелектуальної власності (сучасний зарубіжний досвід) / Н. Бочарова // Теория і практика інтелектуальної власності. – 2006. – № 4. – С. 37–44.
- Мироненко Н. Захист прав на торговельні марки: українська практика та європейський досвід / Мироненко Н. // Право України. – 2011. – № 3. – С. 30–39.
- Кохановська О. Основні теорії права інтелектуальної власності та їх вплив на розвиток сучасного законодавства в Україні / Кохановська О. // Право України. – 2011. – № 5. – С. 52–59.
- Паладій М. Удосконалення державної системи правової охорони інтелектуальної власності – важлива складова інноваційного розвитку України / Паладій М. // Інтелектуальна власність. – 2010. – № 4. – С. 9–21.
- Дюндін В.Д. Інтелектуальна власність як головна складова інтелектуального потенціалу / Дюндін В.Д. // Ефективна економіка. – 2014. – № 5. – С. 29–37.

7. Поляков С.Ю. Деякі аспекти та принципи управління інтелектуальною власністю в Україні / Поляков С.Ю., Куртов А.І., Нікітюк О.Б., Зміївський Г.А // Вісник НТУ «ХПІ». – 2010. – № 60. – С. 72–83.
8. Яременко Л.А. Національна інноваційна система та її формування в Україні / Л.А. Яременко // Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць. Вип.1. НДЕІ Мінекономіки України, 2007. – С. 54-57.
9. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15/para2269#n2269>.
10. Кундеус В.В. Класифікація об'єктів інтелектуальної власності. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://masters.donntu.edu.ua/2012/fimm/kundeus/library/article4.htm>
11. Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Забезпечення економічної безпеки на підприємствах ресторанного господарства

Гоблик-Маркович Н.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри готельно-ресторанної справи
Мукачівського державного університету

Ільтьо Т.І.

старший викладач кафедри готельно-ресторанної справи
Мукачівського державного університету

У статті розкрито актуальне питання забезпечення економічної безпеки на підприємствах ресторанного господарства. Зокрема, обґрунтовано, що безпека ресторанних підприємств забезпечує стабільність їх функціонування, стійкий розвиток і здатність протистояти небезпеці та перешкодам у досягненні бізнесових цілей, ефективність економічної діяльності та особисту безпеку персоналу й клієнтів. На теоретичному рівні визначено зміст поняття економічна безпека підприємства ресторанного господарства. Досліджено, що процес забезпечення безпеки підприємства є трудомістким і потребує значних матеріальних, інформаційних, фінансових ресурсів, що є об'єктами економічної безпеки підприємства. На практиці підприємства ресторанного господарства зіштовхуються з низкою проблем при забезпеченні економічної безпеки. Тому, за результатами проведеного дослідження визначено, що необхідним є створення системи моніторингу розвитку ресторанного підприємства з метою виявлення індикаторів економічної безпеки стану ресторану. У здійсненні моніторингу зацікавлені всі рівні управління ресторанного підприємства, що мають забезпечити безперервність спостереження за станом об'єкта моніторингу з врахуванням як фактичного стану так і перспектив розвитку підприємства ресторанного господарства. У дослідженні увагу приділено визначенню специфіки діяльності ресторанів, що дало можливість виділити наступні значення індикаторів економічної безпеки: нормальний, передкризовий, кризовий, критичний. Доведено, що підприємствам необхідно завчасно виявляти проблеми та вживати заходи, що спрямовані на запобігання загроз економічній безпеці підприємства ресторанного господарства. Проведений нами аналіз підходів до оцінки процесу забезпечення безпеки дав можливість виявити, що на даний час актуальною є проблема подальшого пошуку комплексних складових підвищення рівня безпеки підприємства ресторанного господарства, що може стати предметом подальших досліджень.

Ключові слова: безпека підприємства, економічна безпека, система моніторингу, об'єкти економічної безпеки, індикатори економічної безпеки, напрями забезпечення економічної безпеки.

Гоблик-Маркович Н.М., Ильтьо Т.И., ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РЕСТОРАННОГО ХОЗЯЙСТВА

В статье раскрыто актуальный вопрос обеспечения экономической безопасности на предприятиях ресторанного хозяйства. В частности, обосновано, что безопасность ресторанных предприятий обеспечивает стабильность их функционирования, устойчивое развитие и способность противостоять опасности и помех в достижении бизнес целей, эффективность экономической деятельности и личной безопасности персонала и клиентов. Теоретически определено содержание понятия экономическая безопасность предприятия ресторанного хозяйства. Доказано, что процесс обеспечения безопасности предприятия является трудоемким и требует значительных материальных, финансовых, информационных ресурсов, являющихся объектами экономической безопасности предприятия. На практике предприятия ресторанного хозяйства сталкиваются с рядом проблем при обеспечении экономической безопасности. Поэтому, по результатам проведенного исследования определено, что необходимо создание системы мониторинга развития ресторанного предприятия с целью выявления индикаторов экономической безопасности состояния ресторана. В осуществлении мониторинга должны быть заинтересованы все уровни управления ресторанного предприятия, которые должны обеспечить непрерывность наблюдения за состоянием объекта мониторинга с учетом как фактического состояния так и тенденций развития потенциала предприятия ресторанного хозяйства. В исследовании внимание уделено определению специфики деятельности ресторанов, что позволило выделить следующие значения индикаторов экономической безопасности: нормальный, предкризисный, кризисный, критический. Доказано, что необходимо выявление и принятие мер, направленных на предотвращение угроз экономической безопасности предприятия ресторанного хозяйства. В результате проведенного анализа существующих подходов к оценке процесса обеспечения безопасности выявлено, что в настоящее время остается актуальной проблема дальнейшего поиска комплексных экономических стимулов повышения уровня безопасности предприятия ресторанного хозяйства, что может стать предметом следующих исследований.

Ключевые слова: безопасность предприятия, экономическая безопасность, система мониторинга, объекты экономической безопасности, индикаторы экономической безопасности, направления обеспечения экономической безопасности.

Goblik-Markovich N.M., Iltlo T.I. ENSURING ECONOMIC SECURITY IN ENTERPRISES RESTAURANT BUSINESS

The article deals with topical issues of economic security in enterprises restaurant business. In particular, proved that the safety of restaurant business provides stability of their operation, sustainable development and the ability to confront danger and obstacles in achieving business objectives, effectiveness of economic activity and personal security of staff and customers. At a theoretical level defined meaning of economic security of restaurant business. Investigated the process of security enterprise is time consuming and takes a lot of material, information, financial resources, which is the object of economic security. In practice, the restaurant industry enterprises face a number of problems with economic security. Therefore, the results of the study determined that it is necessary to create a system of monitoring of catering businesses to identify indicators of economic security of the state of the restaurant. Interested in monitoring all levels of management of restaurant companies that should ensure continuity of observation of the monitored taking into account both the actual state and prospects of development of the enterprise restaurant management. In a study of attention given to the specifics of the restaurants, which allowed the following important indicators of economic security: normal, crisis, critical. Proved that businesses should help identify the problem and take measures to prevent threats to economic security company restaurants. Our analysis of approaches to assess the security made it possible to find that currently topical is the issue further search integrated components improve the security of enterprise restaurant management, which may be the subject of further research.

Keywords: enterprise security, economic security, monitoring system, objects of economic security indicators of economic security, economic security areas.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Ресторанне господарство України є високорентабельною галуззю економіки, надійним джерелом формування державного бюджету, важливим засобом культурного, пізнавального та духовного розвитку громадян. Сучасні дослідження підтверджують, що на підприємствах ресторанного бізнесу спостерігається значна невідповідність потреб і запитів споживачів обсягам і якості пропонованих послуг, у т. ч. йдеться про недостатній рівень безпеки, що обмежує інвестиційну привабливість у вказаній сфері. Безпека ресторанних підприємств забезпечує стабільність їх функціонування, стійкий розвиток і здатність протистояти небезпеці та перешкодам у досягненні бізнесових цілей, ефективність економічної діяльності та особисту безпеку персоналу й клієнтів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

При дослідженні питань забезпечення безпеки підприємства суттєвий внесок у науку здійснили як вітчизняні так і зарубіжні науковці, серед яких О. Користін, О. Барановський, Л. Герасименко, О. Джужі, Н. Стельмашук, а, зокрема, дослідженню безпеки підприємства готельно-ресторанного господарства присвячені праці І. Школи, Х. Роглева, О. Головка. Незважаючи на широкий спектр досліджень щодо проблем та заходів із забезпечення безпеки підприємства, вивчення сутності й структури безпеки підприємств ресторанного бізнесу залишається поза увагою більшості наукових робіт.

Формулювання цілей статті (постанова завдання). Метою дослідження є аналіз та визначення змісту економічної безпеки

підприємства ресторанного господарства, обґрунтування умов щодо забезпечення економічної безпеки на підприємствах ресторанного бізнесу, а також визначення небезпек, що негативно впливають на стан захищеності суб'єктів господарювання та споживачів ресторанних послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ресторанне господарство – важлива складова туристичної інфраструктури, яка відіграє ключову роль у формуванні туристичного продукту на світовому ринку послуг. Однією з особливостей ресторанного бізнесу є те, що він піддається прямому й опосередкованому впливу зовнішнього середовища, що й зумовлює відповідні ризики. Будь-яке підприємство ресторанного типу відчуває ризики, пов'язані з його виробничою, комерційною, посередницькою та іншою діяльністю. Фактор ризику змушує керівників ресторанних підприємств економити фінансові та матеріальні ресурси, розраховувати ефективність нових проектів, комерційних угод. Він визначає небезпеку втрати ресурсів або недоотримання доходів у порівнянні з раціональним використанням ресурсів. Ризик у діяльності ресторанного господарства – це ймовірність того, що підприємство зазнає збитків або витрат у разі прийняття управлінського рішення, яке не виконується, або під час прийняття якого були допущені помилки [1, с. 137].

Тому актуальним є питання забезпечення економічної безпеки на підприємствах ресторанного господарства. Зокрема, важливим аспектом діяльності будь-якого ресторанного підприємства є безпека клієнтів. Ресторатори повинні гарантувати своїм

клієнтам максимальний рівень безпеки під час надання послуг харчування, проведення дозвілля та ін.

З перших років переходу України до ринкового типу економіки дуже гостро постає питання забезпечення безпеки здійснення економічної діяльності, зокрема на мікрорівні – рівні суб'єктів господарювання [2].

Важливою складовою національної безпеки є економічна безпека підприємств, яка впливає на розвиток всієї країни в цілому, адже від стабільного функціонування, розвитку, гарантованого захисту матеріальних і фінансових ресурсів окремого господарюючого суб'єкта залежить економічна безпека України. На мікрорівні економічна безпека менш досліджувана, ніж на макрорівні. Необхідно розглядати підприємство з точки зору забезпечення її безпеки.

Всі визначення такого поняття як «безпека», «економічна безпека», прямо чи опосередковано включають визначення зовнішніх та внутрішніх загроз, а також врахування збалансованості інтересів об'єктів захисту.

Економічна безпека – це універсальна категорія, що відбиває захищеність суб'єктів економічних відносин на всіх рівнях, починаючи з держави і закінчуючи кожним його громадянином.

Економічна безпека підприємства – це системна захищеність діяльності від негативних впливів внутрішнього і зовнішнього середовища, а також здатність швидко ліквідувати різні варіанти загроз чи пристосуватися до існуючих умов, що не позначаються негативно на його діяльності. Зміст даного поняття містить у собі систему заходів, що забезпечують конкурентоспроможність і економічну стабільність підприємства, а також сприяють підвищенню рівня соціального добробуту працівників [3].

Економічна безпека підприємства – це стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів для запобігання загроз і забезпечення стабільного функціонування підприємства в даний час і в майбутньому. Безпека підприємства характеризується сукупністю якісних і кількісних показників, найважливішим з яких є рівень економічної безпеки підприємства.

Підприємством є самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих

потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності.

Відповідно до економічного словника, *безпека підприємства* – це стан захищеності його життєво важливих інтересів від несумлінної конкуренції, протиправної діяльності кримінальних формувань і окремих осіб, здатність протистояти внутрішнім і зовнішнім загрозам, зберігати стабільність функціонування і розвитку підприємства відповідно до його статутних цілей [4].

Визнання ресторанного господарства однією з найприбутковіших галузей економіки у світі доводить необхідність забезпечення високого рівня стабільності щодо його діяльності та розвитку. Натомість ресторанна діяльність є однією з найризиковіших видів бізнесу. В цьому контексті вагомим аспектом цієї проблематики є забезпечення економічної безпеки діяльності закладів ресторанного господарства, як способу мінімізації ризиків та загроз і стабілізації прогресивного розвитку галузі.

Економічна безпека закладів ресторанного господарства (ЗРГ) – це стан захищеності життєво важливих інтересів будов від внутрішніх і зовнішніх загроз (джерел небезпеки), сформований адміністрацією і колективом ресторану чи відповідним службами шляхом реалізації системи заходів правового, економічного, організаційного, інженерно-технічного і соціально-психічного характеру [6, с. 69].

У цьому визначенні слід особливо зазначити три моменти:

- стан захищеності носить динамічний характер;
- загроза, що виходить зсередини, не менш небезпечна, ніж ззовні;
- система економічної безпеки ЗРГ може зіштовхуватися, навіть взаємодіяти на правовій основі з державною системою забезпечення безпеки.

Результатом забезпечення економічної безпеки підприємства є стабільність (надійність) його функціонування, ефективність економічної діяльності (прибутковість), особиста безпека персоналу.

Зміст поняття економічної безпеки підприємства є досить комплексним, містить ряд елементів, зокрема об'єкти та суб'єкти безпеки. Об'єктом безпеки підприємства виступає все те, на що спрямовані зусилля щодо забезпечення безпеки, або ж те, що потребує захисту:

- кадровий персонал підприємства, а саме: керівний склад, структурні підрозділи та їх

співробітники, функції яких пов'язані з різними видами інформації;

Соціальні загрози підприємства ресторанного господарства – це чинники, які руйнують людський потенціал ресторану та перешкоджають його розвитку на рівні особистості (низький рівень задоволення потреб, як працівників, так і клієнтів), на рівні колективу (низька якість взаємовідносин із колегами і керівництвом), на рівні підприємства (відсутність соціальної відповідальності бізнесу і партнерства, низький рівень досягнення цілей ресторанного підприємства)

- фінансові цінності підприємства, зокрема, національна та іноземна валюта, банківські операції та угоди підприємства, цінні папери та фінансові документи ЗРГ;

Загроза фінансовій безпеці ресторанного підприємства – це наявне чи потенційно можливе явище або чинник, який створює небезпеку для реалізації фінансових інтересів готельного підприємства та не дає можливості на належному рівні виконувати домовленості

- матеріальні цінності включають будівлі, сховища, обладнання, транспорт, засоби комунікації та інформатизації;

- інформаційними ресурсами можуть бути відомості що становлять банківську таємницю, комерційну таємницю та конфіденційну інформацію.

Отже, об'єктом економічної безпеки ресторанного закладу, є вся система її повноцінного функціонування. Уразивши хоча б один із об'єктів безпеки підприємства, остання зазнає відповідного впливу на окрему ділянку фірми, що може обернутися небезпекою або загрозою втрати балансу рівноваги виробничо-господарського механізму підприємства.

Проблеми власної економічної безпеки виникають перед кожним типом закладу не лише в кризові періоди, але і при стабільному економічному середовищі. Коли ресторан безперебійно функціонує, то при вирішенні задач своєї економічної безпеки акцентує головну увагу на підтримці нормального ритму роботи, високого завантаження, на запобіганні матеріальному і/або фінансовому збитку, на дотриманні санітарно-гігієнічних норм, на недопущенні несанкціонованого доступу до службової, на протидії недобросовісній конкуренції і кримінальним проявам [7].

Ефективно працюючий ресторан, якщо він вчасно піддається необхідній модернізації, не є джерелом економічного неблагополуччя (економічної небезпеки) як для колективу працівників і його власника, так і для споживачів.

Криза призводить до утворення у даних типах закладів непосильної для них дебіторської заборгованості, відсутності коштів і можливостей для поповнення обігового капіталу. У результаті виробничий і науково-технічний потенціал ЗРГ переходить у стан спаду, стрімко зменшується коло постійних клієнтів, висококваліфікований кадровий склад лишає заклад.

З усіх можливих видів загроз економічній безпеці ЗРГ катастрофічних (природних і техногенних), інформаційних, конкурентних, організаційних або інших, особливо виділяються і розглядаються ті, що безпосередньо спрямовані на руйнування або ослаблення можливостей ресторану під впливом зовнішніх факторів.

Постійне посилення факторів, що загрожують економічній безпеці ресторану й обумовлюють його депресивний розвиток, порушує питання про створення сис-



Рис. 1. Об'єкти забезпечення безпеки на підприємстві ресторанного господарства

теми моніторингу стану і динаміки розвитку ресторану з метою завчасного попередження загрозової небезпеки, і вживання необхідних заходів захисту і протидії.

Моніторинг повинний бути результатом взаємодії всіх зацікавлених служб ресторану. При здійсненні моніторингу повинний діяти принцип безперервності спостереження за станом об'єкта моніторингу з урахуванням фактичного стану і тенденцій розвитку його потенціалу, а також загального розвитку економіки, політичної ситуації та дії інших загальносистемних факторів.

Для проведення моніторингу необхідне відповідне методичне, організаційне, інформаційне, технічне забезпечення.

Основні цілі моніторингу повинні бути наступними:

- оцінка стану і динаміки розвитку виробництва послуг ресторану;
- визначення причин, джерел, характеру, інтенсивності впливу загрозових факторів на потенціал виробництва;
- прогнозування наслідків дії загрозових факторів як на потенціал продуктивності, так і на сфери діяльності, забезпечувані продукцією і послугами цього потенціалу;
- системно-аналітичне вивчення сформованої ситуації і тенденцій її розвитку, розробка цільових заходів щодо відбиття загроз ресторану [8].

Враховуючи специфіку ресторанів і відповідно, фактичні та нормативні значення їх техніко-економічних показників і величини їхнього відхилення від бар'єрних (граничних) значень індикаторів економічної безпеки стану ресторану можна характеризувати як:

а) нормальний, коли індикатори економічної безпеки знаходяться в межах граничних значень, а ступінь використання наявного потенціалу близький до обґрунтованих нормативів завантаження;

б) передкризовий, коли минає бар'єрне значення хоча б одного з індикаторів економічної безпеки, а інші наближаються до певної околиці своїх бар'єрних значень і при цьому не до кінця втрачені технічні і технологічні можливості поліпшення умов і результатів виробництва шляхом прийняття до загроз заходів попереджувального характеру;

в) кризовий, коли минає бар'єрне значення більшості основних індикаторів економічної безпеки і з'являються ознаки необоротності спаду виробництва і часткової втрати потенціалу внаслідок вичерпання технічного ресурсу обладнання і площ, скорочення персоналу;

г) критичний, коли порушуються всі (або майже всі) бар'єри, що відділяють нормальний і кризовий стани розвитку готелю, а часткова втрата потенціалу стає неминучою і невідвратною [2].

Завоювання нових ринків для своїх послуг, як додаткових джерел, коштів необхідне для компенсації дефіциту фінансування і доведення його до рівня граничних значень показників економічної безпеки ресторану, нижче яких починається необоротна деградація його потенціалу, при якій сама постановка завдання оцінки економічної безпеки втрачає зміст.

Виявлення і вжиття заходів, спрямованих на запобігання загроз економічній безпеці, передбачає аналіз гіпотетичного стану ресторану в результаті виконання прийнятих раніше стратегічних економічних і науково-технічних рішень, загальних тенденцій і процесів у затребуваності послуг, інвестицій тощо.

Постійне посилення факторів, що загрожують економічній безпеці ресторану й обумовлюють його депресивний розвиток, порушує питання про створення системи моніторингу стану і динаміки розвитку ресторану з метою завчасного попередження загрозової небезпеки, і вживання необхідних заходів захисту і протидії.

У процесі розгляду проблеми забезпечення економічної безпеки ресторану можна передбачити:

– по-перше, що основною метою ресторану є одержання максимального прибутку в процесі виробництва і реалізації продукції, надання послуг;

– по-друге, ресторан прагне робити лише ті витрати, які дозволяють отримати дохід, або зменшити можливі витрати в майбутньому. Наприклад, витрати на дослідження ринку, рекламу, закупівлю нового обладнання тощо традиційно вважаються продуктивними, тобто здатними принести прибуток; а витрати на сплату штрафів, ліквідацію аварій і катастроф – непродуктивними, яких варто уникати [8].

Для обрання економічного підходу з метою підвищення рівня безпеки певного ресторану ставляться такі завдання:

– провести аналітичний огляд уявлень ряду дослідників про проблему забезпечення безпеки, опублікованих у сучасній літературі;

– оцінити ефективність деяких моделей прийняття рішень у сфері забезпечення безпеки;

– виявити економічні стимули підвищення рівня безпеки [8].

Можна коротко охарактеризувати деякі «зовнішні» методи стимулювання підвищення рівня безпеки ресторану. До цих методів відносяться:

1. Механізми економічної відповідальності ресторану. Ця група механізмів включає систему стандартів (норм, нормативів, квот), відхилення від яких веде до певних економічних санкцій для ресторану (від штрафів до заборони діяльності).

2. Механізми перерозподілу ризику. Це механізми страхування.

3. Механізми стимулювання підвищення рівня безпеки (зниження очікуваного збитку). Сюди відносяться механізми пільгового оподаткування, а також пільгового кредитування заходів щодо підвищення рівня безпеки (зниження ризику).

4. Механізми стимулювання повідомлення контрольному і наглядовому державному органам (наприклад, Держміськнагляду) даних про дійсний рівень безпеки ресторану на звітний період.

Дані методи стимулювання мають істотні недоліки: вони засновані або на інформації, наданій самим рестораном контролюючому органу, або на даних, отриманих зовнішнім контролюючим органом самостійно. Як показує практика, домогтися точності й об'єктивності оцінки ситуації при такому підході досить важко [10].

Принцип оптимізації загальних витрат на забезпечення безпеки варто розглядати як основу побудови ідеалізованої моделі балансу ресторану в умовах обмежених ресурсів. Будь-який ресторан прагне досягти оптимального балансу витрат ресурсів на забезпечення безпеки і прибутку та економії коштів, одержуваних в результаті зниження частоти негативних подій.

Безумовним плюсом цього підходу є ілюстрація продуктивності передвитрат, що стимулює підприємство платити за підвищення рівня безпеки і зниження ризику.

Як показує практика, «поствитратний» підхід не знайшов широкого застосування в деяких готелях через складність і трудомісткість процесу оцінки. Крім цього, даний підхід заснований на ретроспективній оцінці наслідків негативних подій, що викликає суперечки в науковому середовищі з приводу ефективності застосування отриманих даних у запобіганні майбутнім негативним подіям.

Бухгалтерський підхід схожий на «поствитратний», але неетичний з погляду суспільства, оскільки дозволяє, у деяких випадках, показати додатковий прибуток від негативної події і відіграє роль «антистимулу» проведення превентивних заходів.

Висновки із цього дослідження. Підсумовуючи, можна сказати, що важливою складовою ефективної діяльності підприємства ресторанного господарства є забезпечення економічної безпеки на підприємстві. Даний процес є трудомістким і потребує значних матеріальних, фінансових, інформаційних ресурсів, що є об'єктами економічної безпеки підприємства. На практиці підприємства ресторанного господарства зіштовхуються з низкою проблем при забезпеченні економічної безпеки. Тому, необхідним є створення системи моніторингу розвитку ресторанного підприємства з метою виявлення індикаторів економічної безпеки стану ресторану. У результаті проведеного аналізу існуючих підходів до оцінки процесу забезпечення безпеки виявлено, що на даний час залишається актуальною проблема пошуку комплексних економічних стимулів підвищення рівня безпеки підприємства ресторанного господарства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Школа І.М. Розвиток туристичного бізнесу регіону: [монографія] / за ред. д-ра екон. наук, проф. І.М. Школа. – Чернівці: Книги – XXI, 2007. – 292 с.
2. Головка О.М. Організація готельного господарства: [навч. посібник] / [О.М. Головка, С.С. Махлинець, Г.В. Симочко]; за заг.ред. О.М.Головка. – К.: Кондор-Видавництво, 2012. – 338 с.
3. Джужі О. М. Економічна безпека: [навч. посібник] / О. Є. Користін, О. І. Барановський, Л. В. Герасименко та ін.; за ред. О. М. Джужі. – К.: Алерта: КНТ; Центр учбової літератури, 2010. – 368 с.
4. Управління соціальною та екологічною безпекою діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ipo.donnueet.education/images/stories/Distant/magistr/uprav-soc-ekolog-bezpek.pdf>.
5. Економічна безпека суб'єктів господарської діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/78234/finansii/ekonomichna_bezpeka_subyektiv_gospodarskoyi_diyalnosti
6. Стельмащук Н.А. Управління економічною безпекою розвитку підприємства / Н.А. Стельмащук // Сталий розвиток економіки. – 2011. – № 3. – С. 68–74.

7. Економічна безпека підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://stud.com.ua/21671/ekonomika/ekonomichna_bezpeka_pidpriemstva.
8. Роглев Х.Й. Основи готельного менеджменту: Підручник. – К.: Кондор, 2009. – 408 с.
9. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tourism-book.com/pbooks/book-62/ua/chapter-2399/>.
10. Драган О.І. Соціально-економічна безпека [Електронний ресурс]: конспект лекцій для студентів напряму підготовки 6.030505 «Управління персоналом та економіка праці» галузі знань 0305 «Економіка та підприємництво» ден.форми навч. / О.І. Драган. – К.: НУХТ, 2013. – 114 с.

УДК 338.439:633.1:330.341.1

Напрями розвитку зерновиробництва на інноваційній основі

Іваненко Т.Я.

кандидат економічних наук, доцент кафедри управління виробництвом та інноваційною діяльністю підприємств Миколаївського національного аграрного університету

Лаврова О.М.

студент
Миколаївського національного аграрного університету

Чиж Ю.О.

студент
Миколаївського національного аграрного університету

У статті розглянуті питання, що стосуються особливостей функціонування та розвитку зерновиробництва на інноваційній основі. Висвітлені питання щодо збільшення виробництва зерна, забезпечення галузі матеріально-технічними ресурсами у відповідності до сучасних вимог і вимог науково-обґрунтованих підходів до вирощування зернових культур. Досліджено тенденції інноваційного розвитку зерновиробництва на агропродовольчому ринку України. Обґрунтовано необхідність виробництва конкурентоспроможної продукції, впровадження сучасних екологічно чистих та ресурсозберігаючих технологій в аграрному секторі. Виявлено, які недоліки присутні у комплексі зерновиробництва держави.

Ключові слова: зернове господарство, інноваційний розвиток, конкурентоспроможність, аграрний сектор, зерновиробництво.

Ivanenko T.Ya., Lavrova O.M., Chizh Yu.O. НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЗЕРНОПРОИЗВОДСТВА НА ИНОВАЦИОННОЙ ОСНОВЕ

В статье рассмотрены вопросы, касающиеся особенностей функционирования и развития зернопроизводства на инновационной основе. Освещены вопросы по увеличению производства зерна, обеспечения отрасли материально-техническими ресурсами в соответствии с современными требованиями и требованиями научно-обоснованных подходов к выращиванию зерновых культур. Исследованы тенденции инновационного развития зернопроизводства на агропродовольственном рынке Украины. Обоснована необходимость производства конкурентоспособной продукции, внедрение современных экологически чистых и ресурсосберегающих технологий в аграрном секторе. Выявлены недостатки, присутствующие в комплексе зернопроизводства государства.

Ключевые слова: зерновое хозяйство, инновационное развитие, конкурентоспособность, аграрный сектор, зернопроизводство.

Ivanenko T.Ya., Lavrova O.M., Chizh Yu.O. DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF GRAIN PRODUCTION ON THE INNOVATIVE BASIS

The article questions relating to the characteristics of the operation and development of grain production on innovative basis. The questions of increase of grain production, supply of material and technical resources in accordance with modern requirements and the requirements of evidence-based approaches to the growing of grain-crops. It is inquired into tendencies of innovative development of grain production on food market of Ukraine. Revealed faults which are present in the complex of state grain production

Keywords: agriculture, innovative development, competitiveness, agrarian sector, grain production.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Виробництво сільськогосподарської продукції є головною метою аграрного сектора економіки для забезпечення населення високоякісними продуктами харчування, а переробної галузі – сировиною. Одну з лідируючих позицій в структурі рослинництва займає виробництво зернової продукції, бо зерно і вироблені з нього продукти завжди є

ліквідними, оскільки вони становлять основу продовольчої безпеки країни. Будучи стратегічно важливою галуззю аграрної економіки України, зернове господарство становить основу розвитку національного агропродовольчого ринку. Випуск конкурентоспроможної продукції зернової галузі можливий тільки на основі використання сучасних технологій, а також здійснення інноваційної діяльності в

сільськогосподарських підприємствах. Саме інноваційний шлях розвитку зерновиробництва, як свідчить досвід розвинених країн світу, є вкрай необхідним для забезпечення належного рівня якості продукції та зростання ринкових можливостей сільськогосподарських підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням інноваційного розвитку зерновиробництва, його особливостями, а також підвищенням ефективності виробництва зерна в аграрних підприємствах займалася низка видатних вчених, серед яких: В.Г. Андрійчук, В.Я. Амбросов, В.І. Бойко, П.І. Гайдуцький, М.В. Гладій, О.Д. Гудзинський, О.В. Гончаренко, П.Т. Саблук, О.Г. Шпикуляк, О.М. Шпичак, В.В. Юрчишин та інші. Між тим, багато питань, пов'язаних з інноваційним розвитком зернової галузі, потребують подальшого дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження сучасного стану інноваційної діяльності у зерновиробництві нашої країни, виявлення існуючих недоліків у цій сфері та запропонування конкретних заходів для покращення умов функціонування цього комплексу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Пріоритетним напрямом розвитку сільського господарства є інноваційний розвиток його галузей. Головною метою державної інноваційної політики є створення соціально-економічних, організаційних і правових умов для ефективного відтворення, розвитку й використання науково-технічного потенціалу країни, забезпечення впровадження сучасних екологічно чистих, безпечних, енергозберігаючих та ресурсозберігаючих технологій, виробництва та реалізації нових видів конкурентоспроможної продукції [1, с. 1].

Інноваційний розвиток передбачає як еколого-економічну ефективність, так

і раціональне природокористування та ресурсозбереження. У свою чергу, інноваційний потенціал формує та підвищує рівень конкурентоспроможності підприємств аграрного виробництва, що є пріоритетним завданням національного економічного розвитку України.

Важливою умовою досягнення ефективного розвитку зерновиробництва є раціональне розміщення посівів по сівозмінах. Практикою доведено, що занадто великі площі зернових призводять до негативних наслідків – як у розмірах їх урожайності і якості продукції, так і в економічному відношенні. Досвід передових господарств свідчить, що частка зернових в загальній посівній площі не повинна бути більше 60% [2, с. 1].

Запровадження сівозмін сприяє: росту врожайності сільськогосподарських культур і поліпшенню якості продукції; збереженню та відтворенню родючості ґрунтів, регулюванню балансу органічних речовин і мінеральних елементів живлення; нагромадженню, збереженню та раціональному використанню вологи; зменшенню забур'янення, обмеженню розвитку та поширенню шкідників і збудників хвороб сільськогосподарських культур; раціональному використанню всіх земельних угідь, матеріальних і трудових ресурсів та технологічних засобів упродовж вегетаційного періоду; збереженню довкілля на безпечному рівні.

На сьогоднішній день вся посівна площа сільськогосподарських культур України становить 26902 тис. га. Динаміка змін посівних площ представлена у таблиці 1.

Починаючи з 1990 р. спостерігається тенденція скорочення посівних площ. Скорочення посівів було зумовлено реформуванням господарств та реорганізацією землеволодіння після розпаду СРСР, а також агрокліматичними показниками.

Таблиця 1

Посівні площі сільськогосподарських культур, тис. га

	Роки									
	1990	1995	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Всі посівні площі	32406	30963	27173	26044	26952	27670	27801	28329	27239	26902
Зернові культури	14583	14152	13646	15005	15090	15724	15449	16210	14801	14739
Технічні культури	3751	3748	4187	5260	7296	7441	7854	7869	8437	8350
Картопля і овоче-баштанні культури	2073	2165	2277	2041	1967	2028	2023	1961	1900	1823
Кормові культури	11999	10898	7063	3738	2599	2477	2475	2289	2101	1990

Джерело: розроблено авторами за даними [3]

Діаграми, представлені на рисунку 1, дозволяють судити про зміни, які відбулися в структурі використання посівних площ в Україні за період 1990-2015 рр. У 1990 р. під зерновими і зернобобовими було зайнято 45% сільськогосподарських угідь, кормові культури – 37% від загальної посівної площі. Технічні культури займали 12%, а посіви картоплі та овоче-баштанних культур склали 6% посівної площі.

В 2015 р. структура посівної площі докорінно змінилася. Лідруючі позиції і дотепер займає група зернових культур, частка якої сягає 55% від загальної посівної площі. Динаміка посівних площ основних сільськогосподарських культур, представлена на рисунку 2. Істотно збільшилися посіви технічних культур, площа яких складає 31%, посіви кормових культур, навпаки, знизились до 7%, а площі, зайняті картоплею та овоче-баштанними культурами збільшились до 7% від загальної площі посівів регіону.

Надмірна частка в структурі посівних площ технічних культур призводить до висушування ґрунту, у тому числі й глибоких його шарів, що негативно відбивається на врожайності наступних за ним 2-3 культур. Тому збільшення частки посівної площі технічних культур є негативним фактором.

Господарствам слід збільшувати частку посівів кормових культур, так як вирощування кормових трав – найменш енергоємне, а бобові культури не тільки не потребують азотних мінеральних добрив, але й нагромаджують азот у ґрунті для наступних культур, що дозволяє зменшити витрати технічного азоту в господарстві. Але при розширенні площ під багаторічними травами можуть виникати труднощі в розміщенні провідних культур, зокрема зернових.

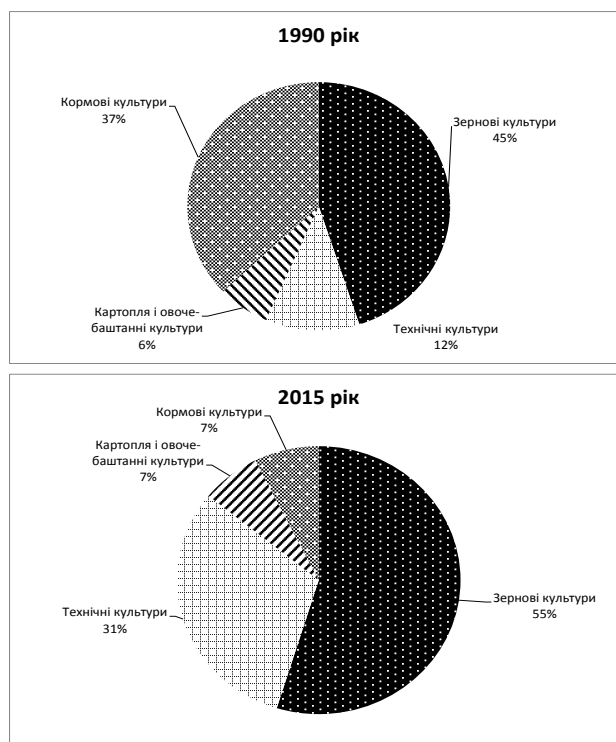


Рис. 1. Структура посівних площ основних сільськогосподарських культур, %

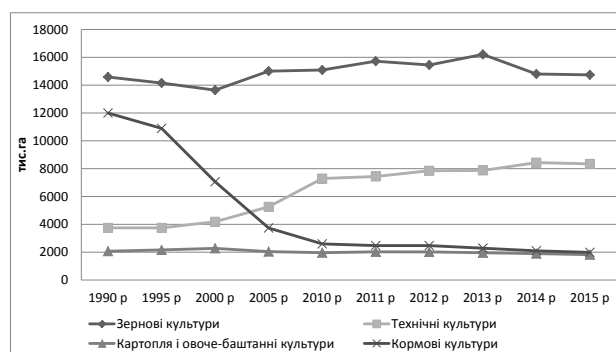


Рис. 2. Динаміка посівних площ основних сільськогосподарських культур України за період 1990-2015 р., тис. га

Таблиця 2

Урожайність основних сільськогосподарських культур в Україні за 1990–2015 р., ц з 1 га

Роки	Пшениця озима	Ячмінь озимий	Кукурудза на зерно	Овес	Просо	Насіння соняшнику
1990	40,2	37,2	38,7	26,8	17,2	15,8
1995	30,1	26,5	29,2	19,9	17	14,2
2000	20	18,9	30,1	18,3	11,6	12,2
2005	29	21,2	43,2	17,6	11,7	12,8
2010	27,1	22,4	45,1	14,8	13,7	15
2011	33,9	27,4	64,4	18,1	17,8	18,4
2012	28	19,6	47,9	20,9	10,3	16,5
2013	34,1	27,1	64,1	19,4	13,1	21,7
2014	40,2	30,9	61,6	25,1	18	19,4
2015	38,9	31,2	57,1	23,2	18,9	21,6

Джерело: розроблено авторами за даними [3]

За даними державного комітету статистики України за період 1990–2015 роки урожайність основних сільськогосподарських культур має позитивний характер.

Урожайність озимої пшениці після 1990 року мала тенденцію до зменшення, проте останніми роками збільшилась і майже досягла урожайності 1990 року, в 2015 році порівняно з 1990 роком є меншою лише на 3,2%, урожайність озимого ячменю щороку коливається і в 2015 р порівняно з 2010 роком є меншою на 16,1%, урожайність кукурудзи щороку збільшується і в 2015 році порівняно з 1990 роком збільшилась на 47,5%, вівса зменшилась на 13,4%, проса збільшилась на 9,9%. Урожайність соняшнику у 2015 році порівняно з 1990 р збільшилась на 36,7%.

Ефективною складовою інноваційного розвитку аграрного сектору є розвиток селекції та насінництва. Виведення та впровадження нових сортів та гібридів зернових культур потрібно здійснювати відповідно до зональних природно-кліматичних умов регіону. Серед нових сортів, які мають потенційну врожайність понад 100 ц/га, – Фаворитка, Золотоколоса, Фарандоль, Попелюшка, Ювілейна 100, Смуглянка, Кобіра, Тронка, Колумбія, Краснодарська 99, Пивна, Лист 25, Писанка, Пошана, Дальницька та інші. Ці сорти належать до видів нового покоління та мають високий генетичний потенціал продуктивності. Тому правильний вибір сорту в поєднанні з технологією є визначальним чинником зростання врожайності [4, с. 46-48].

Важливим напрямком ефективного розвитку зерновиробних та зернопереробних підприємств за дослідженням науково-дослідних установ є оптимізація машинно-тракторного парку та обладнання по переробці зерна. Це, в свою чергу, дає можливість зменшити витрати на придбання технічних засобів на 18-20% і знизити собівартість продукції рослинництва на 15-20%.

Про складний стан матеріально-технічного забезпечення сільського господарства України свідчать такі дані: протягом 2010-2015 рр. кількість тракторів у сільськогосподарських підприємствах скоротилася з 151287 до 127852 од., зернозбиральних комбайнів – з 32750 до 26735, кукурудзозбиральних комбайнів – з 2548 до 1634 од. (табл. 3). До того ж наявна в них техніка морально та фізично застаріла, що негативно впливає на процес виробництва зерна в області. У сукупності це призвело до досить суттєвого зростання технологічного навантаження на трактори і зернозбиральні комбайни.

Вплив забезпечення сільськогосподарських підприємств зернозбиральними комбайнами на ефективність зернового господарства проявляється через рівень витрат на процес зернозбирання, величину втрат урожаю. Дослідженнями встановлено, що у структурі собівартості виробництва озимої пшениці на збирання урожаю припадає 25-35% [5]. Зниження даних витрат є важливою умовою економічної ефективності виробництва зерна.

Можна стверджувати, що найважливішим ресурсом підвищення конкурентоспроможності зернового господарства є техніка. З одного боку, це головний регулятор обсягу робіт і процесів, які виконуються одним працівником, а з іншого – засіб для використання нових технологій, наукоємних процесів, що дають змогу значно підвищити продуктивність землі та збільшити віддачу матеріально-технічних ресурсів, які використовуються у виробництві [6, с. 200].

Прогресивний розвиток зерновиробництва практично неможливий без впровадження інноваційних технологій. Найбільшої уваги у сучасних економічних умовах заслуговують ті з них, що базуються на мінімальному і нульовому обробітку ґрунтів (Mini-till, No-till), які дозволяють зменшити витрати на вирощу-

Таблиця 3

**Наявність сільськогосподарської техніки
у сільськогосподарських підприємствах України, од.**

Техніка	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2015 р. порівняно із 2010 р.
Трактори	151287	147131	150740	140541	130811	127852	84,51
Зернозбиральні комбайни	32750	32062	31997	29364	27196	26735	81,63
Кукурудзозбиральні комбайни	2548	2295	2131	2009	1784	1634	64,13

Джерело: розроблено авторами за даними [3]

вання зернових культур, відновити природний баланс ґрунтів, забезпечити ведення екологічного землеробства [7].

До переваг застосування системи мінімального обробітку ґрунту можна віднести:

1. Краще утримання і доступ вологи.
2. Зменшення випаровування та впливу вітрової ерозії.
3. Набагато менше гинуть рослини під час заморозків.
4. Сприяє вирішенню проблеми щільності посіву.
5. Виключається ерозія ґрунтів та відтік поживних речовин.

6. Значна економія на паливі та обслуговуванні техніки.

Проте є й ряд недоліків застосування системи мінімального обробітку ґрунту:

1. Потребує деяку зміну або оренду обладнання.
2. Техніка повинна спеціалізована або пристосована для системи нульового обробітку ґрунту.

3. Початкове незнання агротехніки нульового обробітку ґрунту.

4. Початкове незнання культур, які можливо використовувати в сівозміні.

5. На перших порах можлива більша забур'яненість полів [8].

Реалізація інноваційних ресурсозберігаючих технологій потребує забезпечення зернової галузі сучасними технічними засобами для якісного виконання в оптимальні строки всього обсягу технологічних операцій з вирощування і збирання культур. Слід зазначити, що техніка, яка використовується у таких технологіях, є більш наукоємною, оскільки оснащена системами автоматизації контролю та управління технологічними процесами.

Інноваційні ресурсозберігаючі технології вирощування зернових культур потребують застосування широкозахватних комбінова-

них агрегатів, нових робочих органів для забезпечення сприятливих умов розвитку рослин, економії енергоносіїв, зменшення кількості операцій при обробітку ґрунту. Перш за все, це комбіновані вітчизняні та зарубіжні агрегати типу Європарк (АГ-6; «Європарк 6000»; Sy-Kompactor; FARMET K-600 та інші), комбіновані сівалки прямого висіву різних типів (АПП-6; FARMET БСК-600; АТД-18,35 і АТД-11,35 HORSCH АГРО-СОЮЗ; «Бурго», «Great Plains» та ін.). Машинно-тракторні агрегати комбінованої дії скомплектовані з метою суміщення технологічних операцій підготовки ґрунту й одночасної сівби (Sy-Kompactor + Solitair 9; FARMET K-600 + ДТ-6; FARMET K-600 + СПУ- 6ЛД; FARMET K-600 + «Клен-6»), зменшення витрат пального та ефективного використання енергетичних ресурсів за рахунок оптимального відсотка завантаження двигуна [9, с. 18].

Висновки із цього дослідження. Підвищення ефективності зерновиробництва практично не можливе без введення інновацій в галузь. Для забезпечення підвищення якісних характеристик зерна та його конкурентоспроможності існує багато шляхів. Позитивного результату можна досягнути шляхом впровадження нових технологій виробництва, оптимізації машинно-тракторного парку, раціонального використання земельних ресурсів та обробітку ґрунту, ефективного розміщення посівів та дотримання сівозмін, введення нових більш продуктивних сортів та гібридів в залежності від зональності, застосування екологобезпечних та ресурсозберігаючих технологій. Інноваційний напрям та оптимізація комплексу виробництва зерна, адаптація його до сучасних тенденцій розвитку ринку зернових продуктів дозволить збільшити показники економічної ефективності та прибутковості даної галузі.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Про інноваційну діяльність: Закон України від 18.12.2008 ВВР. 2009. – № 16. – С. 219.
2. Екологобезпечні методи активізації зернових агрокультур в господарствах / Режим доступу: www.ukrbiznes.com.ua
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>, вільний. Назва з екрана.
4. No-Till – це система [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukragroportal.com>, вільний.
5. Кононенко М.П. Техніко-технологічні напрями підвищення ефективності виробництва продукції рослинництва / М.П. Кононенко // Економіка АПК. – 2008. – № 8. – С. 67–74.
6. Россоха В.В. Формування і розвиток виробничого потенціалу аграрних підприємств: [монографія] / В.В. Россоха. – К. : ННЦ ІАЕ, 2009. – 444 с.

7. Паштецький В.С. Мінімізація обробітку ґрунту в системі агроекологічного захисту ґрунтів / В.С. Паштецький // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2013. – Вип. 2. – С. 74–81.

8. Методи мінімізації аграрних ризиків та підвищення ефективності зерновиробництва/ [А. Галяс, В. Гаврилюк, Д. Дей, Т. Сербіна та ін.]. – К.: Канадсько-український зерновий проект, 2008. – 81 с.

9. Володка М.П. Енергозберігаючі технології вирощування озимої пшениці і шляхи економії енергетичних ресурсів / М.П. Володка, І.М. Пасічник // Інноваційна економіка. – 2008. – № 2. – С. 17–21.

УДК 338.2

Розробка когнітивної моделі морального ризику

Покатаєва О.В.

доктор економічних наук, професор,
Класичний приватний університет

Луценко О.М.

аспірант кафедри економічної теорії,
національної та прикладної економіки
Класичного приватного університету

У статті досліджено поняття морального ризику. Розглянуто теоретичні засади розвитку поняття морального ризику. В статті розроблено ряд факторів які впливають на соціальну відповідальність, побудовано орієнтований граф за допомогою якого ми аналізуємо вплив морального ризику на соціальну відповідальність. В статті досліджено напрями розвитку та взаємодії системи факторів, що впливають на моральний ризик. Проаналізовано вплив морального ризику на кожний з факторів соціальної відповідальності.

Ключові слова: моральний ризик, граф, когнітивна модель, аналіз, стратегія, фактор.

Покатаева О.В., Луценко Е.М. РАЗРАБОТКА КОГНИТИВНОЙ МОДЕЛИ МОРАЛЬНОГО РИСКА

В статье исследовано понятие морального риска. Рассмотрены теоретические основы развития понятия моральный риск. В статье разработан ряд факторов влияющих на социальную ответственность, построено ориентированный граф, с помощью которого мы анализируем влияние морального риска на социальную ответственность. В статье исследованы направления развития и взаимодействия системы факторов, влияющих на моральный риск. Проанализировано влияние морального риска на каждый из факторов социальной ответственности.

Ключевые слова: моральный риск, граф, когнитивная модель, анализ, стратегия, фактор.

Pokataeva O.V., Lutsenko E.M. DEVELOPMENT COGNITIVE MODELS OF MORAL HAZARD

The paper reviews the concept of moral hazard. The theoretical foundations of the concept of moral hazard. In the article a number of factors affecting social responsibility, built a directed graph through which we analyze the impact of moral hazard on social responsibility. In the article the directions of development and interaction of factors that affect moral hazard. The influence of moral hazard for each of the factors of social responsibility.

Keywords: Moral hazard, count, cognitive model, analysis, strategy factor.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Вперше поняття морального ризику виникло в джерелах про страхування. На сьогоднішній день поняття його є більш чітке і стосується не тільки страхування, а і ринку праці, підприємств, держави в цілому [1].

Розглядаючи дану тему, не можна сказати, що вона вузька і спрямована тільки на одну сферу діяльності, ні, проблема морального ризику присутня практично у всіх сферах життєдіяльності людини, тому індивідам буває складно довіряти один одному при взаємодії, наприклад, при здійсненні операцій. У чому ж суть цього явища і чому багато хто йде на такий ризик? Даний вид ризику є частиною опортуністичної поведінки індивіда, тобто «проходження своїм інтересам, у тому числі обманним шляхом, включаючи брехню, крадіжки, шахрайство».

Безпосередньо моральний ризик тісно пов'язаний з когнітивним моделюванням.

Тому перш ніж почати проводити дослідження розглянемо підходи вчених, які раніше розглядали це питання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вперше основи методу когнітивного моделювання запропоновані П. Чеклендом [1]. Розробці методів, що базуються на аналітичному інструментарії знакових і зважених графів, та застосуванню їх до моделювання різних соціально-економічних систем присвячено роботи таких вчених, як Лепа Р.Н. [2], Плотинський Ю.М. [3], Робертс Ф.С. [4].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, недостатньо уваги було приділено розробці когнітивної моделі морального ризику, що зумовило вибір теми.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Розглянути моральний ризик та фактори, що впливають на його розвиток в основі соціальної відповідальності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Когнітивна модель спрямована на виявлення закономірностей поведінки об'єкта з метою подальшого вироблення і прийняття рішення про його управління.

Останнім часом для вивчення і моделювання процесів в складних системах, все більш широко починають застосовувати методи когнітивної структуризації. Використання когнітивної моделі виявилась досить плідною і в даний час спостерігається стрімке зростання робіт в області когнітивного моделювання слабо-структурованих проблем. Когнітивна структуризація дає можливість об'єктивізувати знання експерта в предметній області, формалізувати досліджувану проблему.

Розглядаючи дане питання з різних сторін та в різних напрямках діяльності, хочеться внести власне бачення на визначення поняття морального ризику, отже моральний ризик – це ризик зниження відповідальності того чи іншого суб'єкта соціальної відповідальності, для подальшого розвитку національної економіки. Для більш детального дослідження проведемо аналіз факторів впливу на підставі яких ми проведемо когнітивне моделювання.

Когнітивна модель системи являє собою орієнтований знаковий граф, вершини якого відповідають елементам досліджуваної системи, а дуги – взаємозв'язкам між ними [1].

Дослідження проблем стану і тенденцій розвитку дозволило визначити основні сильні і слабкі сторони (фактори), а також можливості та загрози (SWOT-аналіз), результати якого представлені в табл. 1.

Під SWOT-аналізом розуміються дослідження, спрямовані на визначення і оцінку сильних і слабких сторін, його можливостей і потенційних загроз, а також, можливостей і загроз зовнішнього середовища, встановлення зв'язків між ними.

Сильні сторони розглядаються як конкурентні переваги. Слабкі сторони – це діючі чинники, що знижують ефективність проведеної економічної та соціальної політики. Загрози являють собою негативні фактори, які реально можуть загальмувати темпи економічного і соціального розвитку. Їх правильна оцінка можуть реально знизити їх негативний ефект.

SWOT-аналіз показав, що завдяки когнітивному моделюванню можна зменшити рівень факторів які впливають на моральний ризик.

Таблиця 1

SWOT-аналіз когнітивного моделювання морального ризику

Сильні сторони (S)		Слабкі сторони (W)	
<ul style="list-style-type: none"> – стабільність ведення бізнесу; – рівень соціальної відповідальності; – сприятлива демографічна ситуація; – збільшення чисельності населення працездатного віку. 		<ul style="list-style-type: none"> – невідповідність соціальних норм; – підвищений адміністративно-корупційний тиск на бізнес; – клановий характер економічних відносин; – глибока диференціація рівня соціально-економічного розвитку. 	
Можливості (O)		Загрози (T)	
<ul style="list-style-type: none"> – підвищення рівня культури; – розвиток етики; – підвищення рівня економіки; – тісна та вигідна взаємодія бізнесу та держави. 		<ul style="list-style-type: none"> – збільшення податкового навантаження; – збільшення рівня безробіття; – збільшення морального ризику; – збільшення рівня некваліфікованих робітників. 	

Таблиця 2

Матриця SWOT-аналізу когнітивного моделювання морального ризику

		O				T			
		1	2	3	4	1	2	3	4
S	1	0	1	0	0	1	0	0	1
	2	1	1	0	0	0	0	0	1
	3	1	1	1	0	1	0	0	1
	4	1	1	1	0	0	0	0	0
W	1	0	0	0	1	1	1	0	1
	2	0	0	0	1	0	1	1	1
	3	0	0	1	1	1	1	1	1
	4	0	0	0	1	1	1	1	0

Джерело: особиста розробка автора

На другому етапі дослідження будується матриця SWOT-аналізу когнітивного моделювання морального ризику (табл. 2). У матриці виділяються найбільш важливі фактори перетину, які відзначаються 1 і 0 у разі відсутності перетину. Отримана матриця дозволяє наочно показати перетину факторів і відсікти несуттєві.

Побудована блокова матриця містить блоки у вигляді сполучення факторів: «Сильні сторони-Можливості» (SO), «Сильні сторони-Загрози» (ST), «Слабкі сторони-Можливості» (WO), «Слабкі сторони-Загрози» (WT).

На основі запропонованого автором SWOT-аналізу розраховуємо сценарні варіанти підвищення ефективності морального ризику за допомогою когнітивного моделювання.

Когнітивне моделювання являє собою дослідження функціонування і розвитку складних систем та ситуацій на основі побудови когнітивної карти, яка відображає суб'єктивні уявлення проблеми або ситуації, що досліджуються, пов'язаної з функціонуванням та розвитком складної системи.

Когнітивна карта є вихідним статичним поданням (відображенням) зв'язків між факторами, що існують у досліджуваній ситуації. Побудова когнітивної карти базується на визначенні знакоорієнтованого графу:

$$Фл \langle \langle V, E \rangle, X, F, > 0 \quad (1)$$

Вираз $Фл \langle \langle V, E \rangle, X, F, > 0$ – це кортеж, у якому: $G = \langle V, E \rangle,$

$$V = \{v_i \mid v_i \in V, i=1, 2, \dots, k\};$$

$$E = \{e_i \mid e_i \in E, i=1, 2, \dots, k\};$$

G – когнітивна карта (знаковоорієнтований граф), в якій:

V – безліч вершин («концептів») $V_i \in V, i=1, 2, \dots, k$, які є елементами досліджуваної системи;

E – множина дуг, дуги $e_{ij} \in E, i, j=1, 2, \dots, N$ відображають взаємозв'язок між вершинами V_i і V_j ; вплив V_i на V_j у досліджуваній ситуації може бути позитивним – знак «+», коли збільшення (зменшення) одного фактора приводить до збільшення (зменшення) іншого, негативним – знак «-», коли збільшення (зменшення) одного фактора призводить до зменшення (збільшення) іншого, або відсутні в даний період;

X – множина параметрів вершин;

$$X = \{X^{(v_j)}\} \quad i=1, 2, \dots, k,$$

$$X^{(v_j)} = \{x^{(g)}\}, \quad g=1, 2, \dots, n_i.$$

$x^{(g)}$ – g - параметр вершини V_i , якщо $g = 1$, то $x_{(g)} = x_i$;

O – простір параметрів вершин.

Для будовання орієнтованого графа та побудови когнітивної моделі були визначені фактори впливу:

V1 – соціальна відповідальність;

V2 – рівень освіти країни;

V3 – розвиток етики;

V4 – умови ведення бізнесу;

V5 – рівень культури країни;

V6 – дотримання соціальних норм суб'єктами соціальної відповідальності;

V7 – податкове навантаження;

V8 – тип поведінки суб'єктів соціальної відповідальності;

V9 – рівень безробіття в країні;

V10 – рівень життя населення;

V11 – пріоритетність системи державного регулювання галузей економіки;

V12 – моральний ризик.

Розробка когнітивної моделі починається з побудови когнітивної карти, що має наступний загальний вигляд:

$$G = \langle V, E \rangle, \quad (2)$$

Таблиця 3

Матриця суміжності (інцидентності) знакоорієнтованого графа $I=A0$

	I=A0											
	V1	V2	V3	V4	V5	V6	V7	V8	V9	V10	V11	V12
V1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
V2	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
V3	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
V4	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
V5	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
V6	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
V7	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
V8	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
V9	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
V10	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
V11	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0
V12	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1

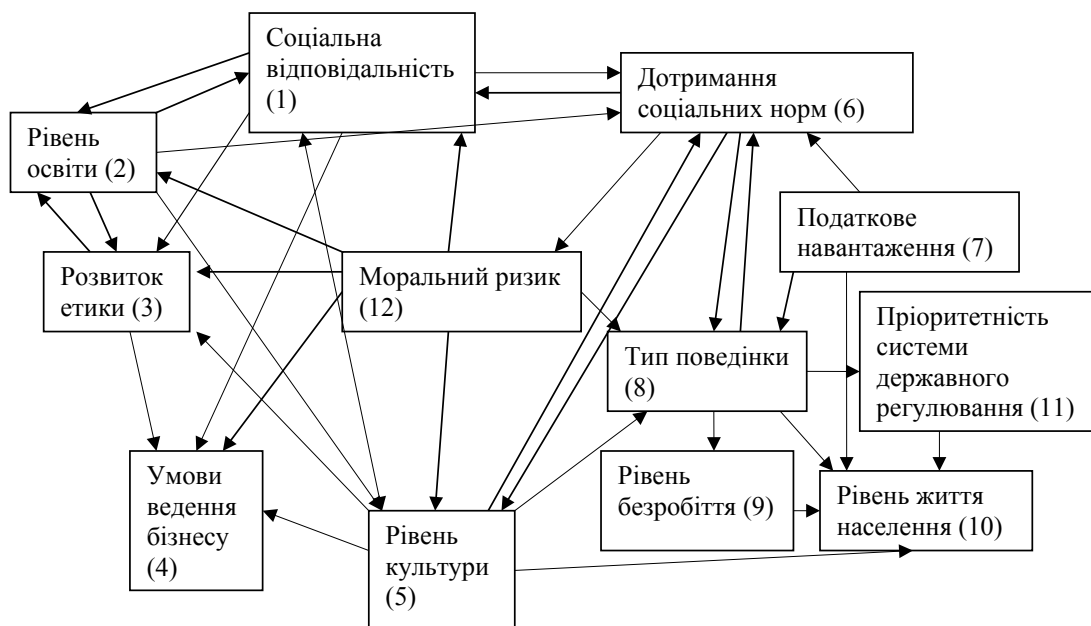


Рис. 1. Орієнтований граф

Джерело: особиста розробка автора

Таблиця 4

Матриця суміжності (інцидентності) знакоорієнтованого графа I=A (одинична матриця)

A	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10	T11	T12
T1	0,00	1,00	1,00	1,00	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-1,00
T2	1,00	0,00	1,00	1,00	0,00	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-1,00
T3	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	0,00	1,00	0,00	0,00	0,00	1,00
T4	0,00	1,00	0,00	0,00	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00
T5	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-1,00	0,00	0,00	0,00	0,00
T6	1,00	0,00	1,00	1,00	1,00	0,00	0,00	1,00	0,00	1,00	0,00	0,00
T7	0,00	0,00	1,00	0,00	0,00	0,00	-1,00	1,00	0,00	-1,00	0,00	0,00
T8	0,00	0,00	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	1,00	1,00	0,00
T9	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	0,00	0,00
T10	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-1,00	0,00	-1,00	0,00
T11	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	0,00	0,00	0,00
T12	0,00	1,00	0,00	1,00	1,00	1,00	0,00	1,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Таблиця 5

План моделювання факторів морального ризику A^2

	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10	T11	T12
T1	3	1	2	1	1	1	0	-1	0	0	0	0
T2	3	2	3	2	2	1	0	1	0	1	0	0
T3	2	2	4	3	3	2	0	3	1	2	1	0
T4	1	2	1	3	2	2	0	0	0	0	0	0
T5	0	0	-1	0	1	0	0	-1	-1	-1	-1	0
T6	2	2	3	2	3	2	0	1	0	2	0	1
T7	1	0	1	0	0	1	1	1	2	1	2	1
T8	1	0	1	0	0	1	0	2	1	2	0	1
T9	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	-1	0
T10	0	0	0	0	0	0	0	0	-2	0	-1	0
T11	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0
T12	2	2	3	3	3	2	0	1	1	2	1	1

де V_i – вершини, зміст яких представлено в табл. 2, $i = 1, 2, \dots, k$;

E_i – дуги, що відображають взаємозв'язок між цими вершинами, $i = 1, 2, \dots, k$.

На основі приведених факторів побудуємо орієнтований граф (рис. 1).

Виходячи з побудованого орієнтованого графу за його факторами створимо матрицю суміжності взаємодії факторів.

Для подальшого аналізу нам необхідно дослідити динаміку імпульсів і параметрів, для цього нам буде потрібна матриця суміжності знакоорієнтованого графа.

Для побудови динаміки імпульсу розрахуємо наступну матрицю.

На основі матриць суміжності (інцидентності) знакоорієнтованого графа $I=A$ та A^1 нами розрахована матриця A^3, A^4, A^5 .

Наступний етап аналізу когнітивної моделі пов'язаний з дослідженням імпульсних процесів. При цьому сценарний аналіз в рамках когнітивного моделювання, націлений на розвиток систем, передбачає завдання цілочисельних імпульсів в активні вершини когнітивної карти і визначення змін значень вершин на відповідних тактах моделювання. На основі моделювання та проведених нами розрахунків отримаємо наступні результати (табл. 6).

Таблиця 6

Результати сценарного моделювання факторів, що знижують моральний ризик

Фактор	Такти моделювання				
	X1	X2	X3	X4	X5
V_1	-1	1	-1	1	4
V_2	-1	1	0	1	4
V_3	1	-1	3	0	4
V_4	1	-1	1	1	1
V_5	0	0	-1	1	-3
V_6	0	1	0	1	6
V_7	0	1	-1	3	0
V_8	0	1	-1	3	0
V_9	0	0	0	0	0
V_{10}	0	0	0	0	0
V_{11}	0	0	0	0	0
V_{12}	0	0	2	-1	7

На основі отриманих даних результати сценарного моделювання представимо графічно (рис. 2).

З даного графіку видно, що при взаємодії фактори мають як позитивні так і нульові значення, що показують ступінь впливу кожного фактору на систему. Згідно з таблицею 9 та

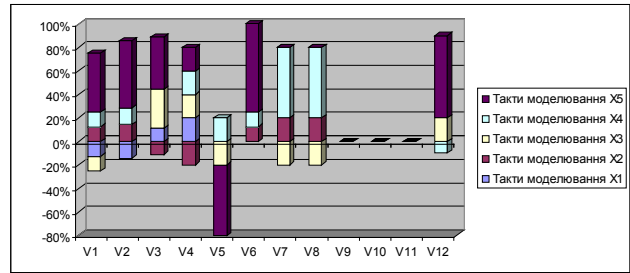


Рис. 2. Результати сценарного моделювання

з даного графіку нам чітко видно, що максимальний ризик передбачається в V_1, V_4, V_5 , тобто вони більш загарбуванні при взаємодії з соціальною відповідальністю.

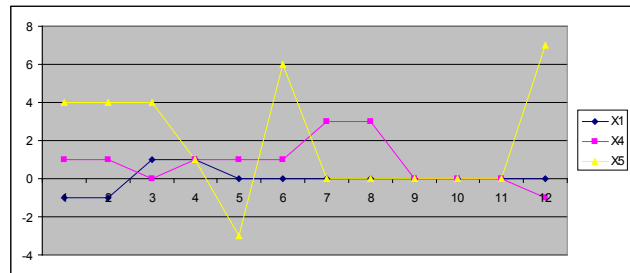


Рис. 3. Сценарне моделювання морального ризику V_1, V_4, V_5

Проведений аналіз показав, що найбільший рівень морального ризику припадає на соціальну відповідальність, освіту та розвиток етики.

Для більш детального розгляду моделювання ми провели розрахунки імпульсів за допомогою формули A^0+A , наступні розрахунки проводяться за допомогою формули A^0+A+A^n .

Розрахувавши показники по кожному з імпульсів ми можемо представити це графічно (рис. 4 та 5).

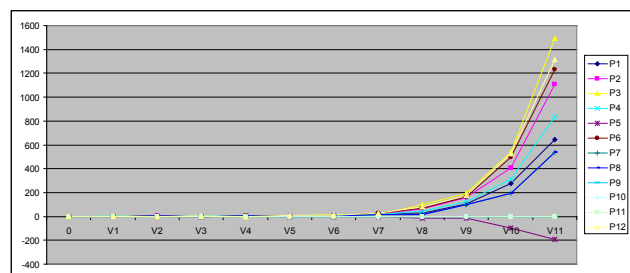


Рис. 4. Динаміка імпульсу в вершині 12 при різних початкових імпульсах

З даної матриці видно, що фактор рівня культури, рівня безробіття, рівень життя населення, пріоритетність системи державного регулювання не впливають на розвиток морального ризику.

Однозначно можна сказати, що дані три фактори не впливають на моральний ризик ні за яких обставин і являються безпечними при розвитку соціальної відповідальності.

На основі наведених даних побудуємо динаміку параметра вершин.

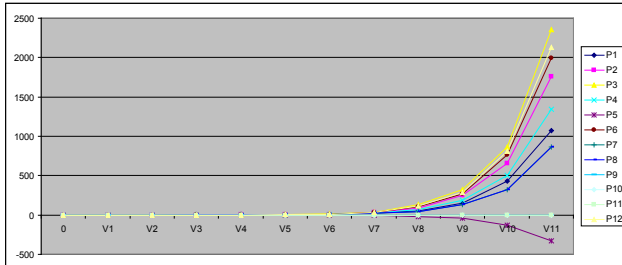


Рис 5. Динаміка параметру в вершині 12 при різних початкових імпульсах

При побудові динаміки імпульсів та динаміки параметрів були враховані дані які ми розраховували для сценарного моделювання, рівень показників соціальної відповідальності морального ризику та фактори впливу на моральний ризик.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, можна зробити висновок, що за допомогою розвитку етики, освіти рівень соціальної від-

повідальності буде сприятливим, що позитивно вплине на рівень морального ризику. Найбільший рівень морального ризику буде приходиться на саму соціальну відповідальність, рівень освіти та розвиток етики. Для більш позитивного результату дослідження та зменшення рівня ризику, треба збільшити рівень етики, освіти та соціальної відповідальності, яка є важливим фактором для розвитку економіки.

За допомогою когнітивного моделювання, що дозволяє визначити перелік можливих управлінських рішень зі зменшення рівня морального ризику соціальної відповідальності, авторами проведено генерування та аналіз сценаріїв з використанням імпульсного моделювання можливого розвитку системи факторів, що зменшують рівень морального ризику соціальної відповідальності. В ході розрахунків виявлено, що V1 – соціальна відповідальність, V4 – умови ведення бізнесу, V5 – рівень культури країни є одними з найсуттєвіших факторів впливу морального ризику соціальної відповідальності, що стосується інших, то можна сказати, що вплив морального ризику на їх розвиток приходиться не таким великим, тому їх просування та реалізація є більш доцільним.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Checkland P.B. Soft Systems Methodology: A Thirty Year retrospective. Systems Research and Behavioral Science, Vol. 17 (S1), S11-S58.
2. Лепа Р.Н. Ситуационный механизм подготовки и принятия управленческих решений на предприятии: методология, модели и методы // НАН Украины, Ин-т экономики промышленности / Р.Н. Лепа. – Донецк: ООО «Юго-Восток, ЛТД», 2006. – 308 с.
3. Плотинский Ю.М. Модели социальных процессов / Ю.М. Плотинский. – М.: Логос, 2001.
4. Робертс Ф.С. Дискретные математические модели с приложениями к социальным, биологическим и экологическим задачам / Ф.С. Робертс. – М.: Наука, 1986. – 563 с.

УДК 332.02

Визначення пріоритетних сфер і галузей АПК як засіб державного регулювання аграрного сектору економіки

Притула Н.М.

кандидат сільськогосподарських наук,
доцент кафедри менеджменту
Класичного приватного університету

Стаття присвячена актуальним питанням визначення та державного регулювання пріоритетних сфер і галузей АПК з метою сталого забезпечення продовольчої незалежності країни. В статті окреслено сучасний стан структури АПК та визначено пріоритетні напрямки подальшого розвитку.

Ключові слова: структура АПК, сільське господарство, рослинництво, тваринництво, рентабельність, напрями розвитку, державне регулювання.

Притула Н.М. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИОРИТЕТНЫХ СФЕР И ОТРАСЛЕЙ АПК КАК СПОСОБ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Статья посвящена актуальным вопросам определения и государственного регулирования приоритетных сфер и отраслей АПК с целью стабильного обеспечения продовольственной независимости страны. В статье обозначено современное состояние структуры АПК и определены приоритетные направления дальнейшего развития.

Ключевые слова: структура АПК, сельское хозяйство, растениеводство, животноводство, рентабельность, направления развития, государственное регулирование.

Prytula N.M. DEFINITION OF PRIORITY AREAS AND INDUSTRIES AIC AS A WAY OF STATE REGULATION AGRARIAN SECTOR

The article is devoted to topical issues of definition and state regulation of the priority areas and agribusiness industries to sustainable food independence of the country. The article indicated by the current state of the AIC structure and identified priority areas for further development.

Keywords: agribusiness structure, agriculture, crop production, livestock production, profitability, development directions, government regulation.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Аграрний сектор є важливою стратегічною галуззю української національної економіки, яка забезпечує продовольчу безпеку та продовольчу незалежність держави, дає значній частині сільського населення робочі місця. При тому, що аграрний сектор забезпечує близько 60% фонду споживання населення, займає друге місце серед секторів економіки у товарній структурі експорту, економічні можливості його використовуються не повністю. Тому для його процвітання потрібно визначити пріоритетні сфери та галузі з метою удосконалення державного регулювання аграрного сектору економіки.

Розвиток сільського господарства покликаний вирішити, перш за все, проблему відновлення продовольчої незалежності країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Стан і проблеми розвитку аграрного сектора України висвітлено в працях М. Барановського, М. Коденської, Л. Мармуль, Ю. Мельника, Л. Мельника, П. Саблука, О. Шпичака й ін.

Досвід державного регулювання розвитку АПК знайшло в працях А. Баляна, А. Діброви, А. Дегтяря, О. Іваницької, З. Залого, В. Збарського, С. Кваши, С. Кулини, П. Макаренка, В. Месель-Веселяка, С. Писаренка, В. Солдатова, Г. Спаського, В. Чеботарьова Л. Чернюк, О. Шапоренко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незавершеність наукових розробок щодо державного регулювання аграрного сектору та практична значущість цієї проблеми для держави підтверджують актуальність дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення пріоритетних сфер і галузей АПК та шляхів удосконалення державного регулювання аграрного сектору економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження.

У структурі АПК традиційно виділяють три сфери: перша – галузі, що виробляють засоби виробництва для сільського господарства, –

тракторне та сільськогосподарське машинобудування, машинобудування для тваринництва і кормовиробництва, виробництво меліоративної техніки, мінеральних добрив, сільське виробниче будівництво, комбікормова і мікробіологічна промисловість, обслуговуючі сільське господарство виробництва та ін.;

друга – сільське господарство (землеробство і тваринництво) і лісове господарство;

третья – галузі, що переробляють сільськогосподарську сировину – харчова, галузі легкої промисловості, пов'язані з первинною обробкою льону, вовни та ін., а також галузі, що забезпечують заготівлю, зберігання, транспортування і реалізацію продукції агропромислового комплексу.

Інколи виділяють четверту сферу – інфраструктуру (дорожньо-транспортне господарство, зв'язок, матеріально-технічне обслуговування, систему зберігання, складське і тарне господарство, галузі нематеріального виробництва та ін.).

Підприємства першої сфери, що орієнтуються на підвищення ефективності агропро-

мислового комплексу, є ініціаторами наукових розробок, базою практичного розв'язання значних міжгалузевих проблем. Прискорення НТП в усіх галузях економіки за умов конкуренції створює для підприємств цієї сфери постійну необхідність упроваджувати новітні засоби виробництва. Такі підприємства перетворюються на центри, що визначають напрями технічного прогресу, розробляють нові технологічні методи виробництва, які дають змогу ефективно експлуатувати техніку в сільському господарстві й гарантувати не тільки якість засобів виробництва, а й їхню конкурентоспроможність. Це проявляється у постійному зростанні техніки, збільшенні її одиничних потужностей, у зміні технології, організації автоматизованих систем у сільському господарстві та ін.

Друга сфера – сільське господарство, як базова складова аграрного сектору, являє собою значну частину її економіки та є вагомим джерелом зростання ВВП. Вітчизняний аграрний сектор формує близько 65 % фонду споживання населення, забезпечуючи національну продовольчу безпеку та продовольчу

Таблиця 1

Економічні результати виробництва підприємствами продукції сільського господарства, 2015 р. [2]

	Чистий дохід від реалізації сільськогосподарської продукції, млн.грн	Рівень рентабельності (збитковості) виробництва сільськогосподарської продукції, %	Рівень рентабельності (збитковості) виробництва сільськогосподарської продукції у 2014, %
Продукція рослинництва і тваринництва	278738,6	45,9	25,8
Продукція рослинництва	236948,0	50,9	29,2
Зернові та зернобобові культури	123480,0	43,2	25,8
Насіння соняшнику	65623,4	80,3	36,5
Соя	22692,7	38,4	34,5
Ріпак	11111,4	44,0	29,2
Цукрові буряки (фабричні)	2143,9	26,9	17,9
Картопля	881,9	24,7	9,2
Овочі відкритого ґрунту	1873,2	47,6	16,7
Інша продукція рослинництва	9141,5	39,4	35,3
Продукція тваринництва	41790,6	22,6	13,4
Велика рогата худоба на м'ясо	3270,4	-17,9	-35,9
Свині на м'ясо	10376,9	12,3	5,6
Вівці і кози на м'ясо	31,4	-29,3	-52,2
Птиця на м'ясоЗ	1993,4	4,4	-15,4
Молоко	10821,3	12,8	11,0
Яйця курячі	10852,7	61,4	58,8
Вовна	3,7	-62,5	-75,1
Інша продукція тваринництва	4440,8	72,0	40,3

незалежність країни; його частка у загальному обсязі ВВП становить 16,9%; кількість сільського населення в загальній кількості країни становить 31,4% (14,5 млн. осіб); в аграрному виробництві зайнято 38,3% працездатного сільського населення; частка продукції аграрного сектору, що йде на експорт, становить понад 9% загальної вартості вітчизняного експорту [1].

За статистичними даними у 2015р. рівень рентабельності сільськогосподарського виробництва у цілому склав 45,7% (у 2014р. – 26,3%) (табл. 1).

Дані таблиці свідчать, про зростання рівня рентабельності сільськогосподарської продукції у 2015 році, у порівнянні з 2014 роком на 20,1%, більшою частиною за рахунок зростання продукції рослинництва, а саме соняшнику, при тому рівень рентабельності продукції рослинництва збільшився на 21,9%, а рентабельність виробництва насіння соняшнику, зросла на 43,8%.

Рентабельність продукції тваринництва збільшилась на 9,2%, головним чином за рахунок збільшення рентабельності виробництва м'яса птиці. Позитивним є зменшення збитковості м'яса ВРХ, овець та кіз.

Підвищення рентабельності виробництва продукції сільського господарства свідчить про позитивні зрушення у даній сфері.

Отже, сільське господарство – це особлива сфера виробництва, головна особливість якої – наявність землі як основного засобу виробництва. Земля на відміну від інших засобів виробництва – не продукт праці людини, її розміри не можуть бути збільшені; при правильному її використанні в сільському господарстві земля не лише не втрачає своїх якостей, але й може покращувати їх, у той час як всі інші засоби виробництва поступово застарівають морально і фізично, замінюються іншими. Земля, будучи засобом виробництва, виступає і як засіб праці, і як предмет праці.

Третя сфера – галузі, що переробляють сільську сировину. Весь обсяг сільськогосподарської продукції розподіляється таким чином, що 60% надходить на промислову переробку, 25% споживається у свіжому вигляді, решта – використовується в самому сільському господарстві. Із переробленої сільськогосподарської продукції 85% як сировина поступає на підприємства харчової, а 15% – у галузі легкої промисловості. Тобто основна галузь, що переробляє сільськогосподарську сировину і є головним інтегратором АПК – це харчова промисловість, яка

виробляє близько 16,3% продукції промислового виробництва України [3].

Виділяють три групи галузей харчової промисловості:

1. Група галузей, що переробляє нетранспорتابельну (або малотранспорتابельну) сировину при високих нормах її витрат й обмежених строках зберігання і виробляє транспорتابельну продукцію, здатну до зберігання. Ці галузі орієнтуються на джерела відповідної сировини. До складу цієї групи галузей входять цукрова, спиртова, крохмале-патокова, консервна, маслоробна, олійножирова.

2. До другої групи належать галузі, що переробляють транспорتابельну сировину і випускають малотранспорتابельну продукцію, або продукцію з обмеженими строками її зберігання. Такі галузі розміщуються в районах споживання готової продукції. Це – хлібопекарська, кондитерська, пивоварна, макаронна, молочна, безалкогольних напоїв.

3. Третю групу становлять галузі, що можуть бути розміщені як в районах зосередження сировини, так і в районах споживання готової продукції (м'ясна, борошномельна). До цієї групи входять і ті галузі, в яких стадії технологічного процесу можуть бути територіально відокремленими. Зокрема, в районах виробництва сировини здійснюються первинні стадії переробки сировини, а в районах споживання – стадії, що завершують процес переробки напівфабрикатів (тютюнова, виноробна).

За таких умов оптимальне державне регулювання пріоритетних сфер АПК має економічне, політичне і міжнародне значення. Враховуючи зазначене, вивчення і розуміння державного регулювання сільськогосподарської діяльності сприятиме формуванню сприятливого соціального середовища для його удосконалення.

Пріоритетний розвиток сільського господарства в економічній політиці держави знайшов відображення в таких документах: Програма розвитку АПК України на період до 2020 року; Стратегія розвитку аграрного сектору "3+5", Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року.

Політика держави щодо агропромислового комплексу була викладена в президентській програмі на 2010-2014 рр. «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава». Сучасні стратегічні пріоритети в роботі Міністерства сільського господарства і продовольства представлені в

новій стратегії – Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року.

Ця стратегія включає такі напрями:

Напрямок 1. Реформування ринку сільськогосподарських земель; збільшення продуктивності ґрунтів, національний проект "Зерно України".

Напрямок 2. Безпека продуктів харчування та продовольча безпека.

Напрямок 3. Економічне зростання і підвищення доходів в сільських районах.

Напрямок 4. Розвиток інфраструктури сільських територій.

Напрямок 5. Міжнародна технічна допомога для розвитку тваринницького сектора в рамках розвитку сільського господарства і села.

Дрібні господарства і сільські домогосподарства дають 50% всієї продукції. Приблизно чверть цих господарств займається комерційним виробництвом (оборот перевищує \$ 1000), 40% на продаж і внутрішнє споживання і 35% тільки на внутрішнє споживання.

Сільське населення становить 15 млн. чоловік; з них 3,3 млн. чоловік займаються сільським господарством і лише 0,7 млн. є найманими працівниками.

Що стосується розвитку сільських територій, незважаючи на існування «Програми розвитку рідного села» держбюджет асигнувань не передбачає. Бюджетні асигнування для субсидування сільського господарства становлять приблизно 1 млрд. доларів; ці кошти

виділяються у вигляді державних субсидій на підтримку підприємств, причому рівень прозорості невисокий [4].

Висновки з цього дослідження. Отже, на сьогодні, пріоритетною сферою аграрного сектору є сільське господарство, а відповідно пріоритетними напрямками розвитку аграрного сектору є:

- впровадження перспективних інноваційних агротехнологій, направлених на підвищення продуктивності виробництва, зниження витрат на одиницю продукції, підвищення її конкурентоспроможності;

- поліпшення якості використання земельних ресурсів за рахунок впровадження раціональних сівозмін, використання добрив, насамперед органічних, проведення комплексу заходів з охорони ґрунтів;

- боротьба зі шкідниками, бур'янами і хворобами сільськогосподарських культур, що дає змогу збільшити врожай приблизно на 20%;

- інтенсифікація сільського господарства шляхом механізації та комп'ютеризації виробництва, хімізації, меліорації; інтенсивного розвитку біотехнологій у рослинництві та тваринництві;

- у тваринництві шляхи інтенсифікації через досягнення генетики і селекції, поліпшення кормової бази;

- формування високоосвічених професійних кадрів;

- скорочення втрат сільськогосподарської продукції при її збиранні, транспортуванні, зберіганні та переробці.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Гоголя О.П. Сучасний стан та перспективи розвитку виробництва сільськогосподарської продукції суб'єктами різних форм господарювання / О. П. Гоголя. – Режим доступу: [nvnau_econ_2014_200\(2\)_15.](http://nvnau_econ_2014_200(2)_15.))
2. Економічні результати сільськогосподарського виробництва у 2015 році. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Дорогунцов С.І. Розміщення продуктивних сил України: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / С.І. Дорогунцов, Ю.І. Пітюренко, Я.Б. Олійник та ін. – К.: КНЕУ, 2000. – 364 с.
4. Оценка развития сельского хозяйства и сельских территорий в странах Восточного Партнерства Региональный отчет. – Режим доступа: <http://www.fao.org/docrep/field/009/aq676r/aq676r.pdf>

УДК 338.012

Класифікація ризиків на залізничному транспорті як основа формування системи економічної безпеки його функціонування

Рачинська А.В.

аспірант

Державного економіко-технологічного університету транспорту

У статті розкрито поняття «ризик на залізничному транспорті», розглянуті види ризиків, які супроводжують функціонування залізничного транспорту та визначені основні ознаки їх класифікації для формування системи економічної безпеки галузі, основою якої є страховий захист.

Ключові слова: ризик, ознака класифікації, економічна безпека, страховий захист, залізничний транспорт.

Рачинская А.В. КЛАССИФИКАЦИЯ РИСКОВ НА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ ТРАНСПОРТЕ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

В статье раскрыто понятие «риск на железнодорожном транспорте», рассмотрены виды рисков, которые сопровождают функционирование железнодорожного транспорта и определены основные признаки их классификации для формирования системы экономической безопасности отрасли, основой которой является страховая защита.

Ключевые слова: риск, признак классификации, экономическая безопасность, страховая защита, железнодорожный транспорт

Rachynska A.V. CLASSIFICATION OF RISKS OF THE RAILWAYS AS A BASIS FOR FORMATION OF ECONOMIC SECURITY FOR ITS FUNCTIONING

In the article the concept of «risk on the railways», the types of risks that accompany the functioning of the railway and the main characteristics of the classification system for the formation of economic security industry, which is the basis for insurance coverage.

Keywords: risk, characteristics of the classification, economic security, insurance coverage, railway

Постановка проблеми. Сфера залізничного транспорту є складною техногенною системою, функціонування якої супроводжується різного роду ризиками, що загрожують її економічній безпеці. Тому залізничний транспорт повинен забезпечувати якісні та швидкі перевезення вантажів і пасажирів з урахуванням захисту своїх фінансово-економічних інтересів від впливу негативних факторів і надзвичайних подій, джерелами яких є як діяльність залізничного транспорту, так і взаємодія з користувачами його послуг. Це ускладнює процес створення системи забезпечення безпеки залізничних перевезень та вимагає формування дієвого механізму виявлення, аналізу та попередження ризиків, а також їх фінансування.

Залізничний транспорт несе відповідальність за всі загрози, джерелом яких є експлуатація рухомого складу, тобто спричинення збитку іншим особам: травмування або загибель пасажирів, нанесення шкоди життю та здоров'ю співробітників підприємства, третім особам або їх майну, до того ж несе суттєві збитки при пошкодженні технічних засобів і залізничної інфраструктури.

Оновлення рухомого складу, удосконалення залізничних перевезень та забезпечення їх безпеки обмежують кількість надзвичайних подій, але не можуть повністю виключити їх настання. Заходи по зниженню ризиків на залізничному транспорті повинні базуватися не тільки на використанні та вдосконаленні системи техніко-економічних показників безпеки руху, а і на механізмах перерозподілу та управління ризиками, а також організації їх страхового захисту.

Тому необхідно розглянути та класифікувати ризики, які супроводжують діяльність залізничного транспорту на різних рівнях управління та визначити ті з них, забезпечення яких страховими гарантіями, дозволить підвищити ефективність його функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Процесам удосконалення та розвитку залізничного транспорту присвячена велика кількість наукових праць вітчизняних і зарубіжних вчених: І.М. Аксьонова, Н.І. Богомолової, Н.М. Колеснікової, Ю.Ф. Кулаєва, В.І. Пасічника, В.О. Персіанова, А.А. Покотілова, Є.М. Сича, Г.Д. Ейтутіса та інших відом

мих вчених. Але в дослідженнях не розглядаються фактори ризику, які супроводжують перевезення залізничним транспортом, не приділяється увага врахуванню впливу ризиків на результати залізничних перевезень. Відсутність теоретичних розробок щодо підвищення ефективності управління ризиками на залізничному транспорті в процесі забезпечення його економічної безпеки, вимагає дослідження системи ризиків, які супроводжують залізничні перевезення та значною мірою впливають на кінцеві фінансово-економічні результати діяльності галузі.

Метою статті є класифікація ризиків на залізничному транспорті, яка створює умови для підвищення економічної безпеки залізничного транспорту на основі організації страхового захисту.

Виклад основного матеріалу. Функціонування залізничного транспорту супроводжується впливом природних, соціальних, технічних явищ і процесів, а також дією зовнішніх суб'єктів або безпосередньо залізничного транспорту, які призводять до випадків пошкодження, часткового або повного знищення рухомого складу, вантажу, майна фізичних і юридичних осіб та інших майнових об'єктів, часткової або повної втрати працездатності, смерті пасажирів, працівників залізниці та третіх осіб, завдання шкоди навколишньому середовищу.

Тому на залізничному транспорті постійно існує небезпека втрат і збитків у наслідок пожеж, вибухів, аварій (зіткнення, сходив залізничного рухомого складу), травм, опіків, отруєння, ураження електричним струмом тощо. До того ж на результати діяльності залізничного транспорту впливають виробничі, господарські та соціально-економічні процеси, які несуть загрозу втрати частини доходів або отримання додаткових витрат, що в кінцевому рахунку впливає на економічну безпеку залізничної галузі.

Отже, необхідним є систематизація та класифікація ризиків, які загрожують стабільному та безпечному розвитку залізничного транспорту в умовах його реформування та демонополізації.

У економічній літературі зустрічаються численні спроби надати визначення поняттю ризик. У загальному розумінні ризик – це ймовірна небезпека, невизначеність або загроза втрат у наслідок дії природно-кліматичних, економічних та соціальних явищ. За своєю сутністю ризик – це подія, яка призводить до негативних наслідків у майбутньому і наслід-

ком реалізації ризику є збиток. Тому з економічної точки зору ризик – це ймовірність втрат і збитків у результаті появи випадкової події відносно окремого об'єкту.

Часто під поняттям ризик розуміють не тільки ймовірність, а і події та об'єкти, що призводять до втрат і збитків. Тому поняття ризик розглядається в кількох аспектах: як ймовірність нанесення збитків; як конкретна подія чи сукупність подій; як конкретний об'єкт прояву. Оцінюється ризик як правило математичними методами із застосуванням теорії ймовірності такими показниками як частота настання події та максимальний збиток, який виникає в результаті її реалізації. Наявність ризику та необхідність покриття можливого збитку в результаті його прояву викликають потребу в страхуванні, тому ризик як окреме явище є основою формування страхових відносин. Визначення та аналіз факторів ризику по відношенню до застрахованого об'єкту на залізничному транспорті в комплексі з іншими заходами дозволяє, досягти усунення та суттєвого зниження негативних наслідків.

Під ризиком на залізничному транспорті розуміється ймовірність втрат, збитків у процесі здійснення перевезень залізничними шляхами сполучення. Ризики на залізничному транспорті характеризуються складністю та різноманітністю, тому їх необхідно класифікувати за окремими ознаками. Найбільш важливими ознаками класифікації ризиків на залізничному транспорті є: об'єкт прояву; джерела виникнення; можливість впливати на ризику; час виникнення; розмір збитків; етап транспортування; вид перевезень; організація страхового захисту (рис. 1).

Характеризуємо ризики за визначеними ознаками більш детально.

1) За об'єктами прояву ризиків. Ризики часто ототожнюють з конкретними їх носіями, тому в-першу чергу необхідно виділити ризикогенні об'єкти на залізничному транспорті. Але при цьому слід ураховувати, що як самі об'єкти залізничного транспорту є джерелом ризиків, так і їм загрожують певні ризики. До таких об'єктів відносяться:

пасажири, працівники, клієнти, треті особи: пасажири приміського, місцевого, далекого сполучення; споживачі залізничних послуг; працівники структурних підрозділів залізничного транспорту; населення прилеглих до залізниці територій; користувачі залізничних переїздів та ін.; рухомий склад і залізничні засоби: тяговий рухомий склад: локомотиви (електровози, тепловози, паровози тощо),

моторвагонний склад (акумуляторні поїзди, дизель-поїзди тощо); вантажний вагонний парк (вагони, криті вагони, платформи, цистерни, рефрижератори, хопери та інші засоби, що автономно не пересуваються); пасажирський вагонний парк (пасажирські вагони, багажні, поштові, багажно-поштові, ресторани та інші вагони спеціального призначення); залізничні контейнери; спеціальний самохідний та несамохідний рухомий склад;

будівлі та споруди: вокзали (міські, при-міські), залізничні станції, залізничні мости, платформи тощо;

залізнична інфраструктура: залізнична колія, переїзди, тунелі тощо; вантаж, багаж (вантажобагаж): небезпечний, швидкопсувний, у контейнерах, у цистернах, насипом тощо; майно третіх осіб: автотранспортні засоби та інші об'єкти на залізничних переїздах;

навколишнє середовище: лісові масиви, рослинність, сільськогосподарські угіддя, ґрунтовий покрив, тваринний світ, водні об'єкти, підземні води тощо;

фінансові результати діяльності залізничних підприємств: дохід; прибуток.

Ознаки класифікації ризиків на залізничному транспорті

2) За джерелами виникнення ризиків. На залізничному транспорті можна виділити ризики втрат і збитків, які є результатом впливу різних суб'єктів, процесів і явищ.

Природнокліматичні ризики, які зумовлені впливом стихійних сил природи як результат наступних природних явищ: буря, вихор, ураган, смерч, шторм, тайфун, сильний вітер, що супроводжується або не супроводжується випаданням опадів, сторонніх предметів (дерев, уламків та ін.); повінь, затоплення, надходження підґрунтових вод, паводок, зливи, град – вплив води або льоду на залізничний транспорт унаслідок підвищення рівня ґрунтових вод, інтенсивного танення снігу і льоду, випадіння зливових опадів, що перевищують середні показники для даної місцевості, прориву штучних або природних гребель; удар блискавки; морози; землетрус; просадка ґрунту, зсув, обвал; сіль, лавина, каменепад.

Антропогенні ризики, які викликані впливом людини на виникнення надзвичайних ситуацій. Ймовірність впливу дій людини на виникнення ризиків на залізничному транспорті визначається багатьма факторами, але всі їх можна розділити на дві складові нецілеспрямованої та цілеспрямованої дії.

До ризиків нецілеспрямованих дій людини відносяться помилки машиністів, диспетчерів, контролерів та інших суб'єктів, які можуть бути викликані відсутністю необхідних знань, виникненням невідомих ситуацій, порушен-

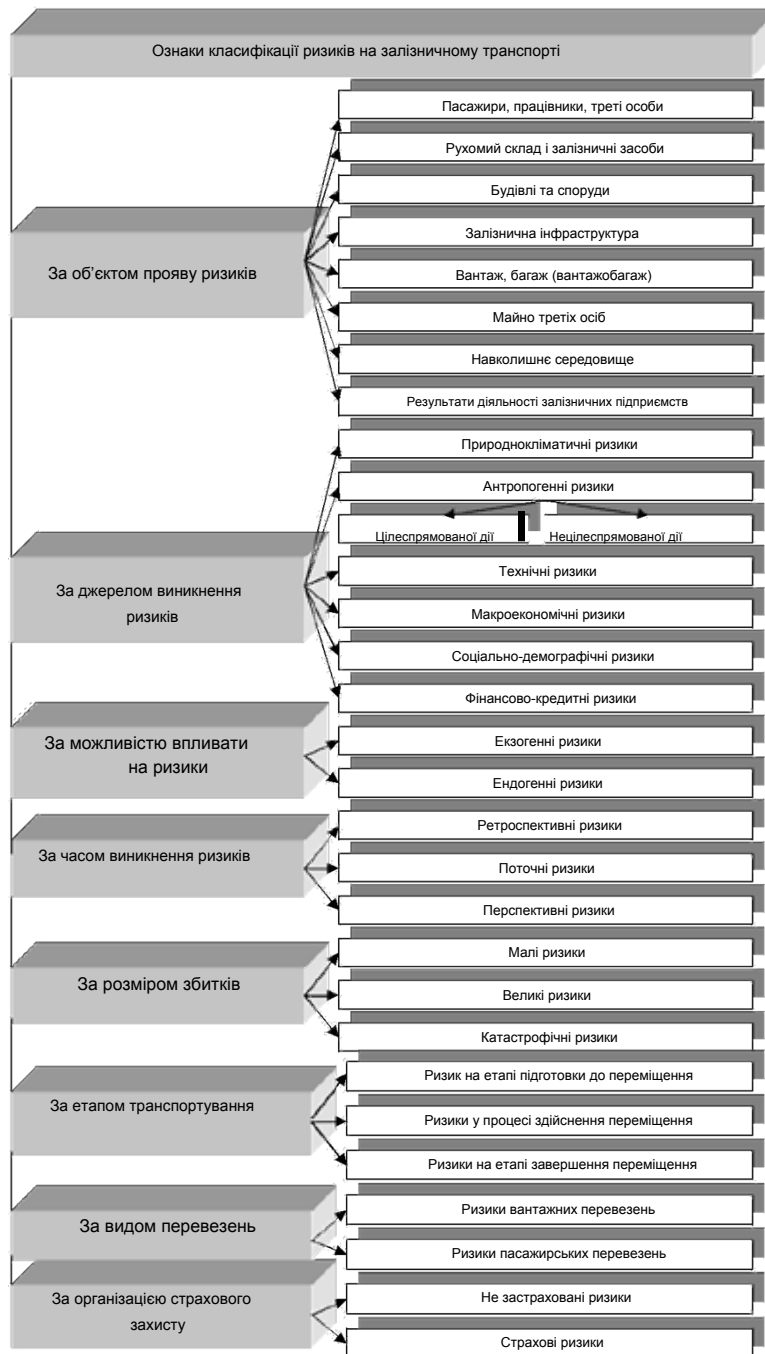


Рис. 1. Ознаки класифікації ризиків на залізничному транспорті

ням правил безпеки руху на залізничному транспорті або виробничої дисципліни. Тобто дії людини можуть бути помилковими, як наприклад небезпечний маневр машиніста або несвоєчасними – халатність.

Статистика надзвичайних подій на залізничному транспорті та їх розслідування показує, що найбільш розповсюдженими є помилки людей спільно з поганою організацією перевізного процесу, а частка технічних відмов займає незначну частину.

Ризик пов'язані з цілеспрямованими діями людини – це: протиправні дії третіх осіб; крадіжка з незаконним проникненням, грабіж або розбій; навмисне пошкодження або знищення об'єктів залізничного транспорту в результаті дій третіх осіб;

хуліганство – грубе порушення громадського порядку, що супроводжується знищенням або пошкодженням об'єктів залізничного транспорту;

вандалізм – осквернення будівель або інших споруд, псування майна залізничного транспорту;

тероризм – вчинення дій, що створюють небезпеку загибелі пасажирів, заподіяння майнової шкоди залізничному транспорту, з метою порушення громадської безпеки та залякування населення;

диверсія – вчинення дій, спрямованих на руйнування або пошкодження споруд, залізничних шляхів і засобів зв'язку та інших об'єктів залізничного транспорту для зниження економічної безпеки країни;

угон як неправомірне заволодіння застрахованим засобом без мети розкрадання.

За кордоном залізничний транспорт часто стає об'єктом терористичних атак, оскільки одночасно перевозиться велика кількість пасажирів і вантажів, а руйнування залізничного транспортного засобу, який перевозить небезпечний вантаж може призвести до катастрофічних наслідків. Тому необхідно враховувати і такі загрози та проводити певні превентивні заходи.

Технічні ризики, що зумовлені технічним станом рухомого складу та залізничної інфраструктури, а саме: заводський брак, механічне ушкодження, несправність рухомого складу та інфраструктури тощо.

Ризики в процесі експлуатації пов'язані з несправністю основних елементів рухомого складу та інфраструктури та недостатнім контролем за їх механічними властивостями. Підвищення безпеки перевезень на залізничному транспорті вимагає суттєвого перегляду

та посилення аналізу ризиків у процесі його експлуатації.

Макроекономічні ризики, які формуються під впливом процесів на макроекономічному рівні та під дією ринкових факторів. До таких ризиків у першу чергу відносяться: зменшення обсягів залізничних перевезень у наслідок зміни кон'юнктури транспортного ринку; зменшення обсягу фінансових ресурсів внаслідок зростання цін на енергоносії та продукцію інших підприємств тощо.

Соціально-демографічні ризики, які зумовлені процесами в соціальній та демографічній сфері: зниження попиту на пасажирські перевезення внаслідок погіршення демографічної ситуації в країні; зменшення платоспроможності населення тощо.

Фінансово-кредитні ризики, які викликані проведенням фінансово-кредитних операцій в процесі діяльності залізничного транспорту: невиконання договірних зобов'язань; невиконання кредитних зобов'язань.

3) Ризики на залізничному транспорті поділяються за можливістю впливати на ризик. За цією ознакою виділяють екзогенні ризики, на дію яких не можуть впливати особи, які приймають рішення та інші суб'єкти. Це ризики, які пов'язані з проявом стихійних сил природи, стану економіки, соціально-демографічної ситуації в країні тощо.

Ендогенні ризики – це ризики на дію яких впливають особи, що приймають рішення, в наслідок чого вони можуть впливати на ймовірність їх настання. До таких ризиків відносяться технічні, антропогенні, фінансово-кредитні ризики тощо.

Усі ризики взаємопов'язані та здійснюють вплив на діяльність залізничного транспорту, при цьому зміна одного ризику може викликати зміни більшості інших ризиків.

4) За часом виникнення ризики на залізничному транспорті поділяються на ретроспективні, поточні та перспективні.

Аналіз ретроспективних ризиків, їх характеру та способів зниження надає можливість більш точно спрогнозувати поточні та перспективні ризики.

5) За розміром збитків. Усі ризики на залізничному транспорті поділяються в залежності від розміру збитків, які є результатом їх настання. За цією ознакою виділяються: малі ризики, які призводять до незначних пошкоджень і збитків одного з суб'єктів залізничних перевезень; великі – внаслідок настання яких є значні збитки та втрати, як правило всіх суб'єктів перевезень; катастрофічними ризи-

ками є ті, що призводять до особливо великих збитків всіх суб'єктів перевезень і результатом яких є пошкодження великої кількості об'єктів, у тому числі і навколишнього середовища.

6) За етапом транспортування. Дослідження ризиків з точки зору їх класифікації вимагає структуризації процесу перевезення залізничним транспортом. Перевізній діяльності на залізничному транспорті включає сукупність організаційно та технологічно пов'язаних операцій по підготовці, здійсненню та завершенню переміщення пасажирів, вантажів, багажу (вантажобагажу), кожна з яких супроводжується ризиками. Тому ризики можна поділити залежно від етапу транспортування пасажирів, вантажів, багажу (вантажобагажу) на ризики етапів: підготовки до переміщення; здійснення переміщення; завершення переміщення.

7) За видом перевезень. При здійсненні залізничних перевезень ризики поділяються на ризики, які характерні для вантажних перевезень, для пасажирських перевезень і ті, що супроводжують всі перевезення залізницями.

Ризики, які супроводжують пасажирський рухомий склад, суттєво відрізняються від ризиків, що супроводжують вантажні вагони чи локомотиви. Ризики пошкодження чи знищення пасажирського рухомого складу не тільки суттєво нижчі ніж вантажних, що обумовлено більш високим рівнем організації безпеки руху, а і відрізняються своєю специфікою, наприклад одним з ризиків, який загрожує пасажирському рухомому складу – це вандалізм.

Перевезення вантажів на залізничному транспорті неминуче пов'язані з різного роду ризиками, які виникають як в процесі транспортування, так і при виконанні навантажувально-розвантажувальних робіт і тимчасовому зберіганні.

У результаті несприятливих подій при вантажних залізничних перевезеннях може бути пошкоджено або вкрадено вантаж, пошкоджено рухомий склад або спричинена шкода життю, майну третіх осіб, навколишньому середовищу. Ризики пошкодження чи руйнування вантажного рухомого складу збільшуються при взаємодії залізничного транспорту з іншими видами транспорту: при здійсненні розвантажувальних і навантажувальних робіт на території морського терміналу тощо.

8) Всі ризики на залізничному транспорті поділяються за організацією страхового захисту на страхові ризики і ті, які не застраховані.

Ризик є основою формування страхових відносин на залізничному транспорті, оскільки без ризику не може бути організовано страховий захист за відсутності страхового інтересу. Тому ризик і необхідність покриття збитку в результаті його прояву вимагає організації страхового захисту. Причому сутність ризику та ймовірність його реалізації, визначають зміст і умови договору страхування.

Страховий ризик – це ймовірна подія або сукупність подій, на випадок настання яких здійснюється страхування. Отже страховими ризиками вважаються ті, які вказані в договорі страхування або передбачені законодавством.

Реалізація ризику через випадкові події означає настання страхового випадку, тому необхідно розрізняти поняття страховий випадок і страховий ризик (подія).

Страхові ризики (події) передбачають потенційно можливе нанесення збитку об'єкту страхування, а страховий випадок – це вже реалізоване нанесення збитку об'єкту страхування.

Страхові ризики на залізничному транспорті поділяються на майнові та особисті. Страхові випадки при страхуванні майна на залізничному транспорті – це пошкодження, часткове або повне знищення рухомого складу, вантажу та інших застрахованих майнових об'єктів у наслідок настання страхових ризиків.

Майновими страховими ризиками на залізничному транспорті є:

а) аварії (дорожньо-транспортні пригоди): зіткнення застрахованого залізничного рухомого складу з іншим залізничним рухомим складом; сходи застрахованого залізничного рухомого складу при маневрах, екіпіруванні та інших пересуваннях; зіткнення застрахованого рухомого складу з автотранспортом або іншим перешкодами; наїзд транспортних засобів

б) пожежа: вплив на застрахований засіб високої температури або продуктів горіння в результаті пожежі, яка виникла з будь-якої причини; неконтрольоване горіння, яке виникає усередині установок, які використовують вогонь або тепло для технологічних процесів. вибух;

в) падіння літальних апаратів або їх частин;

г) природні сили та стихійні лиха;

д) протиправні дії третіх осіб (крадіжка з незаконним проникненням, грабїж або розбій, умисне пошкодження або знищення транспортного засобу в результаті дій третіх осіб);

е) знищення або пошкодження транспортного засобу з необережності, вчиненого шляхом необережного поводження з вогнем або іншими джерелами підвищеної небезпеки;

є) невиконання договірних зобов'язань;

ж) порушення температурного режиму в результаті несправності рефрижераторного обладнання та ін.

Страхові випадки при особовому страхуванні на залізничному транспорті – це часткова та повна втрата працездатності, смерть пасажирів, працівників залізниці у наслідок настання особистих страхових ризиків: травм, опіку, отруєння, ураження електричним струмом тощо.

Страховими випадками при страхуванні відповідальності перевізника або професійної відповідальності є: нанесення шкоди життю, здоров'ю третіх осіб (каліцтво, втрата потерпілим працездатності або його смерть); втрата (загибель) або пошкодження майна (будівель, споруд, будинків, іншого майну фізичних та юридичних осіб, включаючи тварин), що належить третім особам; шкода навколишньому середовищу (псування, пошкодження, знищення лісових масивів, іншої рослинності, сільськогосподарських угідь, ґрунтового покрову, тваринного світу; шкідливий вплив на водні об'єкти: річки, озера, ставки, струмки, підземні води тощо) у наслідок настання страхових ризиків.

Страховими ризиками при страхуванні відповідальності є особисті та майнові ризики, що можуть проявлятися у місці діяльності страхувальника відносно майна, особи чи інших майнових інтересів потерпілих осіб. Тому до переліку включаються ті ж ризики, що і при страхуванні майна та осіб на залізничному транспорті, а також ризики помилки працівників залізничного транспорту та передачі співробітниками комерційної інформації конкурентам тощо.

Функціонування залізничного транспорту в сучасних умовах вимагає ефективного використання всіх ресурсів і врахування всіх транспортних ризиків, оскільки ймовірність збільшення шкоди та збитків від надзвичайних подій постійно зростає. До факторів, які впливають на підвищення ризиків у процесі залізничних перевезень відносяться: підвищення інтенсивності та швидкості руху; ускладнення кліматичних умов, зростання повітряних і снігових навантажень; транспортування залізницями значної кількості небез-

печних вантажів; високий рівень зносу рухомого складу та залізничної інфраструктури; формування в процесі залізничних перевезень посередницьких структур різного призначення; зниження рівня технічного оснащення залізничного транспорту через недостатнє інноваційно-інвестиційне забезпечення розвитку залізничної галузі тощо.

Тому в умовах реформування залізничного транспорту проблема оцінки та обліку ризиків зростає, а зниження ризиків, які впливають на процес залізничних перевезень має значний економічний ефект і радикально вирішує головну концепцію – забезпечення економічної безпеки розвитку залізничного транспорту.

Висновки із цього дослідження. Проблеми забезпечення безпеки перевезень вантажів і пасажирів, а також попередження втрат і збитків від надзвичайних подій, набувають найважливішого значення для подальшого нормального функціонування залізничного транспорту. Головним завданням є максимально точно прогнозування можливих ризиків аварій та надзвичайних подій, а також розмірів збитків у результаті їх настання.

На сьогодні вже розроблені сучасні методи та технології попередження надзвичайних ситуацій на залізницях інших країн, а також створені системи прогнозування ризиків аварій та катаклізмів в інших галузях економіки. Тому на основі накопиченого досвіду превентивної діяльності в транспортній сфері та зарубіжного досвіду управління залізничними ризиками, необхідно створити вітчизняну систему попередження та страхування ризиків на залізничному транспорті. Необхідно сформувати правові та організаційно-економічні механізми зниження ризиків надзвичайних ситуацій на залізничному транспорті за рахунок проведення аудиту зазначених ризиків та удосконалення управляючого впливу на їх реалізацію.

Удосконалення системи економічної безпеки на залізничному транспорті вимагає формування нової методології управління ризиками та попередження надзвичайних ситуацій на залізничному транспорті, основою якої є організація страхового захисту, яка спонукає до підвищення безпеки руху.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Богомолова Н.І. Страхування засобів швидкісного залізничного транспорту як основа надійності перевізного процесу / Н.І. Богомолова, О.І. Панченко // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2009. – Вип. 256, том III. – С. 793–802.

2. Енциклопедія страхування / В.В. Фещенко та ін. – Київ, Українське агентство фінансового розвитку, 2008. – 650 с.
3. Закон України «Про залізничний транспорт» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=273%2F96-%E2%F0>
4. Закон України «Про страхування» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=85%2F96-%E2%F0>
5. Сич Є.М. Стратегія розвитку залізничного транспорту України / Є.М. Сич, Н.І. Богомолова // Збірник наукових праць Київського університету економіки і технологій транспорту. Серія «Економіка і управління». – 2005. – Вип. 7. – С. 98–105.

Дослідження проблем раціонального водокористування на прикладі Рівненської області

Семенова Ю.М.

аспірант

Національного університету водного господарства та природокористування

У статті характеризується проблематика водокористування Рівненської області у контексті залучення водних ресурсів у промисловість, аграрний та комунальний сектори. Запропоновані методи вирішення основних проблем водокористування на національному рівні, а також на прикладі водокористування Рівненської області.

Ключові слова: водні ресурси, водокористування, водоспоживання, промисловість, екологія.

Семенова Ю.М. ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМ РАЦИОНАЛЬНОГО ВОДОПОЛЬЗОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ РОВЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье охарактеризована проблематика водопользования Ровенской области в контексте внедрения водных ресурсов в промышленность, аграрный и коммунальный секторы. Предложены методы решения основных проблем водопользования на национальном уровне, а также на примере водопользования Ровенской области.

Ключевые слова: водные ресурсы, водопользование, водопотребление, промышленность, экология.

Semenova Y.M. INVESTIGATING OF THE PROBLEMS OF WATER RESOURCES USE ON THE EXAMPLE OF RIVNE REGION

This article gives characteristic of Rivne region water consumption in the context of attracting the water resources into industrial, agricultural and municipal sectors. The methods of solving the main water consumption problems on the national level and basing on the water consumption of Rivne region have been proposed.

Keywords: water resources, water use, water consumption, industry, ecology.

Постановка проблеми. Природоохоронна діяльність, а також розробка та впровадження системи заходів стосовно раціоналізації водокористування секторів економіки Рівненської області потребує виокремлення проблематики водокористування за регіональним принципом, висвітлення основних проблем із врахуванням реальних даних по водокористуванню в останні роки та пошуки шляхів вирішення проблем, враховуючи статистичний, прогнозний методи та метод системного аналізу. Раціоналізація процесів водокористування потребує дослідження складових системи водокористування у межах рівненської області, що відповідно формує мету дослідження та вибір актуальності його тематики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Раціональне водокористування, водокористування у системі використання природних ресурсів, шляхи подолання водної кризи та механізми застосування інноваційних технологій у промисловому та сільськогосподарському водокористуванні досліджували науковці А. В. Яцик, Ю. М. Грищенко, Р. Г. Дубас, Л. Г. Мельник, О. І. Карінцева, С. М. Шевченко, М. А. Хвесик, Л. А. Волкова та інші дослідники,

кожен з яких зробив внесок у дослідження актуальної теми [1; 2; 3; 5]. Дослідження теми було покладене в основу міжнародних конференцій, офіційних зустрічей та угод про співпрацю [6]. Тим не менш, практична реалізація завдання вирішення проблем раціонального водокористування у межах регіону потребує подальшого вдосконалення теоретичних методик їх вирішення, аналізу взаємодії елементів системи водокористування у статистиці а також за умов порушення системи шляхом запровадження позитивних раціональних змін у роботу якогось з її елементів. Така робота потребує ретельного дослідження останніх змін у системі водокористування на основі кількарічної ретроспективи.

Формулювання цілей статті (постановка завдання) полягає у формуванні напрямів раціоналізації водокористування Рівненської області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зважаючи на прозорість концепції економії води у виробничих процесах, комунальному та сільськогосподарському споживанні, а також реальні економічні зрушення, що виявлялись під час застосування обмеж-

увальних механізмів водокористування в інших країнах, приймаємо аспект економії води як першооснову раціоналізації водокористування і зосередимось на виокремленні тих суб'єктів водокористування Рівненської області, які споживають найбільшу кількість ресурсів і на прикладі яких частка скорочення водокористування викликати рушійні зміни, завдячуючи масштабу водних витрат. Таблиця 1 демонструє об'єми водоспоживання за напрямками в останнє десятиліття.

Обсяги водоспоживання зазнавали незначних спадів, що пов'язано із промисловими тенденціями зменшення (і відповідно зростання) виробництва. Сільське господарство у Рівненській області є менш розвиненим, тому основний акцент динаміки водоспоживання стосується комунального господарства та промисловості. Зміни у структурі водоспоживання комунального сектору існують у паралелі зі змінами умов тарифікації води для побутових потреб, а також загальними

підвищеннями цін на комунальні послуги, що позначилися тенденцією до пошуку шляхів економії населенням лінійно усіх видів комунальних послуг, у тому числі води.

Комунальне водоспоживання потребує вирішення технологічних проблем постачання води до споживачів, у тому числі впровадження водозберігаючих технологій, що призведе до значної економії водних ресурсів. Основний акцент водокористування комунального сектору – це технічний стан каналізаційних систем. Дренажні системи нерідко перебувають в аварійному стані, а на точках входу відсутні обмежувачі споживання води та регулятори тиску [2]. Звертаючись до реалій іноземних об'єктів водопостачання, звертаємо увагу на те, що європейські системи водопостачання працюють у режимі ретельного контролю за водними втратами на етапі транспортування, і запроваджують ті методики, які дозволяють мінімізувати або цілковито уникати таких втрат. Глобальним вирішенням питання кому-

Таблиця 1

Основні показники використання і відведення води(млн. м³)

	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Забрано води із природних водних об'єктів – усього	144,4	186,0	191,2	202,0	207,1	200,6	206,8	132,4
у тому числі								
з підземних водних об'єктів	70,8	54,6	45,5	45,4	44,3	43,7	42,4	37,5
Використано свіжої води – усього	124,5	159,8	159,0	167,3	171,9	164,3	170,8	101,7
у тому числі на								
виробничі потреби	66,6	91,2	87,4	89,9	89,5	82,6	89,5	82,0
побутово-питні потреби	40,2	29,7	23,8	23,0	23,9	23,3	22,9	18,5
сільськогосподарське водопостачання	5,7	2,6	1,7	1,6	1,6	1,6	1,4	1,0
Оборотне та повторно-послідовне водопостачання	3160	6074	3813	4011	4477	4213	4427	4465
Потужність очисних споруд	133,0	117,9	122,3	127,2	121,9	122,7	119,7	123,8
Загальне водовідведення стічних, шахтно-кар'єрних та колекторно-дренажних вод	98,4	111,5	111,6	114,1	113,9	110,9	111,9	59,7
з нього								
у поверхневій водній об'єкти	95,6	110,0	110,4	112,9	112,6	110,4	111,5	59,4
у тому числі								
забруднених зворотних вод	18,0	29,7	9,9	20,3	8,3	7,1	6,9	5,7
з них								
без очищення	0,7	5,0	0,8	1,5	0,0	0,0	0,0	0,4
нормативно-очищених	47,9	28,4	39,0	25,9	31,3	32,7	32,5	29,7
нормативно чистих без очистки	29,7	51,9	61,5	66,7	73,0	70,6	72,1	24,0

Джерело: за даними Рівненського обласного управління водних ресурсів [4]

нального водопостачання є переведення водопостачання у сектор приватного бізнесу і одночасна децентралізація водопостачання. Державне регулювання комунального водопостачання виказує свою недосконалість, а посилення регулювання шляхом запровадження більш жорсткої політики лімітів та підвищення оплати за водокористування не дає однозначно виправданих результатів, оскільки система суб'єктів прийняття рішень у комунальному секторі є перевантаженою кількістю цих суб'єктів та їх сукупних повноважень. Водночас, створення системи приватного водопостачання потребує початкової інституціоналізації існуючої системи взаємодії водокористувачів. Створення будь-якої системи, на відміну від удосконалення попередньої, потребує не тільки інституціональних змін, а і економічних витрат. Пропонуємо впроваджувати ринкові механізми у діяльність державних суб'єктів водопостачання, а також поєднувати централізоване і децентралізоване (використання свердловин тощо) водоспоживання. Впровадження систем повторного використання води можливе за умов повного державного регулювання комунального водокористування, як і за умов приватного (на прикладі країн Європи).

Динаміка скидів стічних вод у водні об'єкти демонструє постійну присутність механізмів таких скидів, що пов'язано не тільки з відсутністю налагодженої якісної системи централізованої каналізаційної системи, а також зі збором та утилізацією небезпечних шкідливих речовин на території Рівненської області, та роздрібного сортування відходів. Досліджуючи негативні тенденції водокористування, рухаємось від комунального сектора до промислового відповідно.

В ідеальному випадку, промислове водокористування повинне базуватись на принципах екологічно безпечного водокористування, до яких відносимо:

1. Охорону вод від забруднення (тобто мінімізацію скидів).
2. Екологічно безпечне водокористування.
3. Підтримання гідрологічного стану рік на сприятливому рівні.
4. Вживання заходів по боротьбі зі шкідливою дією рік.
5. Удосконалення системи управління водними ресурсами: їх охорони, збереження та водокористування [7, с. 174].

Промислове водокористування, як інші ланки системи, підпадає під державне регулювання водокористування та екологізації у

цілому. Законодавча база та реальна ситуація у галузі дотримання екологічного законодавства не сприяє розвитку ресурсозберігаючого напрямку на підприємствах. Рушійною силою впровадження водозберігаючих технологій є жорстка фіскальна політика, втім така тенденція, без забезпечення високого рівня екологічної освіти та екологічної свідомості, не забезпечує глобального руху у напрямку раціоналізації промислового водокористування, а підштовхує суб'єктів даного сектору економіки до пошуку шляхів оптимального провадження діяльності у визначених економічних обставинах та законодавчих рамках.

У секторі промислового водокористування помітна тенденція до зростання промислового водоспоживання у відриві від динаміки зростання та спаду виробництва, що пов'язується із незастосуванням або низьким рівнем застосування заходів для поліпшення технологій водокористування [7].

Розвиток промисловості повинен бути невід'ємно пов'язаний із застосуванням інновацій, які водночас є передумовою збільшення інвестиційної привабливості обраного сектору промисловості або промислового об'єкту. Базуючись на концепції державного регулювання інноваційного розвитку промислових підприємств в Україні та на території Рівненської області зокрема, визначаємо ключові проблемні точки:

1. Відсутність об'єктивного та прогнозованого бачення пріоритетності розвитку інноваційного потенціалу. Що стосується екологічних технологій – то до цієї проблеми долучається тенденція низького рівня екологічної свідомості.

2. Низький рівень підготовленості кадрів для впровадження і грамотного застосування інновацій на промислових підприємствах.

3. Глобальне споживацьке ставлення короткотермінових інвесторів (у тому числі іноземних власників капіталу) до підприємств, що знаходяться на території України в цілому та Рівненської області зокрема.

4. Недостатнє інституціональне забезпечення у напрямку ресурсозбереження і, як наслідок, відсутність розвинених міжрегіональних зв'язків щодо інноваційних потреб, обміну досвідом тощо.

5. Низький рівень застосування інновацій як елементу конкуруючої політики, застосування неетичних методів боротьби з конкурентами у промисловому секторі.

6. Низький рівень контролю за інноваційними активами.

7. У випадку переорієнтації підприємства з одного виду діяльності на інший, інноваційна складова часто не враховується, а за умов врахування програє факторам швидкого економічного зиску.

8. Законодавче регулювання слабко стоується інноваційної діяльності, зокрема стимулів її розвитку [8, с. 323; 9, с. 15-20].

В умовах залежності промислового розвитку, у тому числі інноваційного, від інвестицій, раціоналізація водокористування промислових підприємств потребує запровадження якісної системи кредитування. Переорієнтація підприємств повинна мати зацікавлення враховувати інноваційний аспект. Пропонуємо створити таку економічно обґрунтовану модель запровадження якісних змін на підприємствах, щоби запровадження водозберігаючих технологій було лише початковою ланкою, і в той же час рушійною силою інших ресурсозберігаючих змін і мало глобальний позитивний ефект для водокористувача. Одна із запропонованих тенденцій: залучення систем оборотного водокористування у ті галузі, де це має економічний сенс, а також переоріє-

нтація водомістких галузей (як енергетика, чорна металургія, хімічна промисловість) на менш водомісткі.

Статистика водоспоживання Рівненської області демонструє зростання водоспоживання та викидів забруднених речовин у поверхневій воді на території м. Вараш, що пояснюється розміщенням атомної електростанції на території регіону. Атомні електростанції споживають у півтора рази більше води, ніж теплові [10].

Статистика повторного використання води у Рівненській області демонструє стрибок повторного використання у 2005-му році, що не пов'язане із активацією застосування технологій повторного використання на підприємствах та застосуванням економічних методів стимуляції повторного використання у цей рік.

Висновки з дослідження. Система раціонального водокористування покладена вирішувати основні екологічні, економічні та соціальні проблеми водокористування у рамках галузей, групувати їх за територіальними та галузевими напрямками, і поєд-

Таблиця 2
Обсяг оборотної та послідовно (повторно) використаної води по містах та районах
(млн. м³)

	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Рівненська область	3159,9	6074,0	3813,5	4010,5	4477,4	4213,2	4426,9	4465,4
м.Рівне	288,5	272,6	329,5	355,6	329,8	292,5	259,5	222,8
м.Дубно	7,4	3,0	3,5	3,5	4,9	–	–	0,0
м.Кузнецовськ	2842,0	5783,0	3470,0	3641,0	4133,0	3914,0	4162,0	4237,0
м.Острог	0,2	0,0	–	–	–	–	–	–
райони								
Березнівський	0,9	0,7	0,7	0,7	0,7	0,0	–	–
Володимирецький	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	–	0,0	0,0
Гощанський	1,1	1,6	3,2	3,5	3,2	–	–	–
Демидівський	–	0,0	–	–	–	–	–	–
Дубенський	0,0	–	–	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Дубровицький	0,6	–	–	–	0,0	–	–	–
Зарічненський	0,1	–	0,0	0,0	–	0,0	–	–
Здолбунівський	8,5	6,9	0,6	0,6	0,6	0,7	0,4	1,0
Корецький	2,6	1,5	–	–	–	–	0,0	–
Костопільський	0,1	0,6	0,0	0,0	0,2	0,6	0,5	0,3
Млинівський	0,5	–	–	–	–	–	–	–
Острозький	2,1	1,9	–	–	–	–	–	–
Радивилівський	0,0	0,0	0,0	0,0	–	–	–	–
Рівненський	4,2	2,2	6,0	5,6	5,0	5,4	4,5	4,3
Рокитнівський	1,1	–	–	–	0,0	0,0	0,0	0,0
Сарненський	0,0	–	–	–	–	–	–	–

Джерело: за даними Рівненського обласного управління водних ресурсів [10]

нувати в єдиний працездатний механізм, ключові ланки якого функціонуватимуть окремо та вкупі з урахуванням тенденцій раціоналізації та екологізації. Рівненська область демонструє проблеми водокористування на рівні усіх споживачів водних ресурсів. Промислове водоспоживання потребує налагодження інвестиційного клімату та

врахування інноваційного світогляду на рівні становлення, розвитку та реорганізації підприємств. Комунальне водоспоживання показує зношеність власних ресурсів. Усе це підлягає підпорядкуванню єдиного економічного механізму раціонального водокористування, який водночас посилається на державні механізми.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Грищенко Ю. М. (1997). Комплексне використання і охорона водних ресурсів : навч. посіб. – Рівне, УДАВГП, 200 с.
2. Мельник Л. Г., Карінцева О. І., Шевченко С. М., Шапочка М. К., Бун Е., Хенс Л., Перелет Р. О. та ін., 2005. Основи стійкого розвитку: Навчальний посібник / За заг. Ред. Л. Г. Мельника. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2005. – 654 с.
3. Яцик А. В., Волкова Л. А., Яцик В. А., Пашенюк І. А. Водні ресурси: використання, охорона, відтворення, управління: Підручник для студентів вищих навч. Закл. – Київ: Талком, 2014. – 406 с.
4. Статистичний щорічник Рівненської області за 2015 рік / за ред. Ю. В. Мороза. – Рівне: Головне управління статистики у Рівненській області Державної служби статистики України, 2016. – 453 с.
5. Водний Кодекс України : Кодекс від 6 червня 1995 р., № 213/95-ВР.
6. Яцик А. В., Грищенко Ю. М., Волкова Л. А., Пашенюк І. А. Водні ресурси: використання, охорона, відтворення, управління: Підручник для вищих навч. закладів. – Київ: Генеза, 2007. – 360 с.: іл.
7. Herman Havekes, Fon Koemans, Rafael Lazaroms, Rob Uijterlinde. Water governance. The Dutch waterschap model. Unie van Waterschappen, 2008.
8. Водне господарство в Україні / За ред.. А. В. Яцика, В. М. Хорєва. – К.: Генеза, 2000. – 456 с.: іл., карти.
9. Анпілогова Ж. Д. Державне регулювання промислового розвитку України: інноваційні технології та механізми реалізації : монографія / Ж. Д. Анпілогова. – Донецьк: Юго-Восток, 2013. – 404 с.
10. Шелюбская А. Косвенные методы государственного стимулирования инноваций: опыт Западной Европы / А. Шелюбская // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – №3. – С. 15-20.
11. Головне управління статистики у Рівненській області [Електронний ресурс] Точка доступу: <http://www.rv.ukrstat.gov.ua/>

УДК 338.48+379.84(477)

Курортно-рекреаційна сфера України: стан, втрати, шляхи санації

Тищенко О.П.

доктор економічних наук, старший науковий співробітник,
професор кафедри макроекономіки та державного управління
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Розглянуто особливості та проаналізовано основні показники розвитку курортно-рекреаційної сфери України у 2011-2015 рр. Дано оцінку втрат галузі внаслідок геополітичних подій останніх років. Виявлено недоліки чинного механізму державного регулювання курортно-рекреаційної сфери та визначено напрями підвищення ефективності її функціонування в умовах здійснення реформи децентралізації управління економікою.

Ключові слова: державне регулювання курортно-рекреаційної сфери, курортно-рекреаційна сфера, національна економіка, оцінка, спеціалізовані засоби розміщування, туристично-рекреаційний потенціал.

Тищенко А.П. КУРОРТНО-РЕКРЕАЦИОННАЯ СФЕРА УКРАИНЫ: СОСТОЯНИЕ, ПОТЕРИ, ПУТИ САНАЦИИ

Рассмотрены особенности и проанализированы основные показатели развития курортно-рекреационной сферы Украины в 2011-2015 гг. Дана оценка потерь отрасли в результате геополитических событий последних лет. Выявлены недостатки действующего механизма государственного регулирования курортно-рекреационной сферы и определены направления повышения эффективности ее функционирования в условиях осуществления реформы децентрализации управления экономикой.

Ключевые слова: государственное регулирование курортно-рекреационной сферы, курортно-рекреационная сфера, национальная экономика, оценка, специализированные средства размещения, туристско-рекреационный потенциал.

Tishchenko O.P. RESORT AND RECREATIONAL SPHERE OF UKRAINE: STATE, LOSSES, WAYS OF REHABILITATION

Considered features and analyzed main indicators of a resort and recreational sphere of Ukraine in 2011-2015. An assessment of industry's losses over the recent geopolitical events is given. Disadvantages of the current mechanism of state regulation of the resort and recreational sphere are revealed and directions of improving efficiency of its functioning in terms of implementing the economy management decentralization are determined.

Keywords: state regulation of resort and recreational sphere, resort and recreational sphere, national economy, assessment, specialized means of accommodation, tourism and recreation potential.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Характерною ознакою прогресивності структурних змін в економіці є розвиток сфери послуг і зростання її частки у валовому внутрішньому продукті, що зумовлено загальною тенденцією підвищення життєвого рівня населення та його прагненням до постійного розширення можливостей щодо задоволення власних різноманітних потреб. Важлива роль у цьому процесі належить курортно-рекреаційній сфері, функціонування якої спрямоване, у першу чергу на збереження й відновлення здоров'я, а також на надання широкого спектру додаткових послуг, пов'язаних з повноцінним і активним відпочинком громадян.

Найвний туристично-рекреаційний потенціал України, за умови його ефективного використання, здатний задовольнити вимоги най-

вибагливіших туристів й відпочивальників та забезпечити ефективний економічний розвиток курортно-рекреаційних територій за рахунок активізації інвестиційної діяльності, створення нових робочих місць, забезпечення додаткових надходжень у місцеві бюджети від діяльності господарюючих суб'єктів на таких територіях.

Про значимість вітчизняної курортно-рекреаційної сфери у подальшому економічному розвитку країни свідчить її віднесення до числа пріоритетних галузей національної економіки [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в який започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Дослідженню проблем функціонування курортно-рекреаційної сфери України, а також обґрунтуванню підходів щодо створення дієвого механізму державного регулювання її розвитку, присвятили свої праці

І.В. Бережна, Н.М. Влащенко, П.І. Гаман, П.В. Гудзь, М.В. Гудзь, О.І. Гулич, П.В. Захарченко, В.С. Кравців, В.Ф. Кифяк, С.Ю. Цьохла та інші [2-11]. Головним лейтмотивом більшості публікацій є думка про значні можливості щодо позитивного впливу курортно-рекреаційної сфери як виду діяльності на економічний розвиток національної економіки та окремих її регіонів.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Нові економічні і політичні реалії останніх років, що зумовили вкрай негативну динаміку показників розвитку курортно-рекреаційної сфери України, потребують пошуку і застосування нових, адекватних часу,

інструментів державного регулювання, використання яких здатне забезпечити відновлення галузі та її поступальний розвиток, як самостійного й високоприбуткового виду економічної діяльності у національній економіці в цілому та на регіональному рівні, вже у найближчій перспективі. В авторському дослідженні головну увагу приділено макроекономічним аспектам функціонування та розвитку курортно-рекреаційної сфери України та оцінці її впливу на розвиток національної економіки.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у виявленні тенденцій розвитку курортно-рекреаційної сфери України, оцінюванні соціально-економічних втрат внаслідок геополітичних подій,

Таблиця 1

Кількість спеціалізованих засобів розміщування в Україні та кількість цілорічних ліжок у них у 2011-2015 рр.

Регіони	Кількість спеціалізованих засобів, одиниць		Кількість цілорічних ліжок, одиниць		У % до загальної кількості			
	2011	2015	2011	2015	спеціалізованих засобів, %		цілорічних ліжок, %	
					2011	2015	2011	2015
Україна	2720	1863	138071	83378	100,0	100,0	100,0	100,0
АР Крим	490	0	44503	0	18,0	0,0	32,2	0,0
Вінницька	31	24	3966	3531	1,1	1,3	2,9	4,2
Волинська	84	73	1537	1314	3,1	3,9	1,1	1,6
Дніпропетровська	134	114	5280	5785	4,9	6,1	3,8	6,9
Донецька	354	95	7921	6489	13,0	5,1	5,7	7,8
Житомирська	20	19	1825	1763	0,7	1,0	1,3	2,1
Закарпатська	57	55	4966	5661	2,1	3,0	3,6	6,8
Запорізька	196	225	6319	4380	7,2	12,1	4,6	5,3
Івано-Франківська	33	30	3348	3361	1,2	1,6	2,4	4,0
Київська	86	71	3983	4177	3,2	3,8	2,9	5,0
Кіровоградська	29	26	970	338	1,1	1,4	0,7	0,4
Луганська	52	4	2783	255	1,9	0,2	2,0	0,3
Львівська	89	58	16297	14110	3,3	3,1	11,8	16,9
Миколаївська	213	221	1676	1276	7,8	11,9	1,2	1,5
Одеська	280	397	7988	10489	10,3	21,3	5,8	12,6
Полтавська	40	34	3124	2949	1,5	1,8	2,3	3,5
Рівненська	22	13	1587	1559	0,8	0,7	1,1	1,9
Сумська	24	21	1115	923	0,9	1,1	0,8	1,1
Тернопільська	16	11	1710	1510	0,6	0,6	1,2	1,8
Харківська	94	69	3482	3675	3,5	3,7	2,5	4,4
Херсонська	182	189	1315	1399	6,7	10,1	1,0	1,7
Хмельницька	16	17	1750	1004	0,6	0,9	1,3	1,2
Черкаська	58	44	2149	1374	2,1	2,4	1,6	1,6
Чернівецька	22	7	582	327	0,8	0,4	0,4	0,4
Чернігівська	37	22	1463	1086	1,4	1,2	1,1	1,3
м. Київ	42	24	5823	4643	1,5	1,3	4,2	5,6
м. Севастополь	19	0	609	0	0,7	0,0	0,4	0,0

Джерело: складено і розраховано автором за даними: [12; 13]

пов'язаних з анексією Криму та військовим конфліктом на Донбасі, визначенні напрямів та інструментів удосконалення державного регулювання розвитку і підвищення ефективності курортно-рекреаційної діяльності в нашій країні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих результатів. Протягом останніх років потенціал курортно-рекреаційної сфери України зазнав кардинальних змін. Так, якщо у 2011 р., за офіційними статистичними даними, у країні налічувалось 2720 спеціалізованих засобів розміщування, то станом на 2015 рік, їх загальна кількість зменшилась до 1863 одиниць, або на 31,5%. Головною причиною такого скорочення стали анексія Криму та військові події на Донбасі, внаслідок чого Україна на зазначених територіях втратила контроль над понад 800 установами (санаторіями, дитячими санаторіями, пансіонатами, базами відпочинку та ін.), що здійснювали діяльність у сфері надання курортно-рекреаційних послуг населенню. Загальні ж втрати кількості цілорічних ліжок у закладах курортно-рекреаційної сфери при цьому склали майже 40%, що у кількісному вимірі складає 54,7 тис. одиниць. З наведених у табл. 1 даних видно, що провідна роль у сфері надання курортно-рекреаційних послуг належала АР Крим, де станом на 2011 рік знаходилось 18,7% усіх спеціалізованих засобів розміщування, та в яких було зосереджено 32,6% цілорічних ліжок від їх загальної кількості по країні.

У 2015 р., внаслідок зазначених втрат, відбувся перерозподіл часток окремих регіонів у загальнонаціональних показниках, що характеризують потенціал курортно-рекреаційної сфери України. У 8-ми регіонах – Дніпропетровській, Донецькій, Закарпатській, Запорізькій, Київській, Львівській, Одеській областях та у м. Києві (частка кожного з них складає 5 і більше відсотків) знаходиться 2/3 курортно-рекреаційного потенціалу (за кількістю цілорічних ліжок) країни. Провідні позиції при цьому посідають Львівська та Одеська області, сукупна частка яких у зазначеному показнику становить 29,5%.

Слід зазначити, що позитивна динаміка нарощування курортно-рекреаційного потенціалу в аналізованому періоді серед найбільших регіонів (одночасне збільшення кількості засобів та цілорічних ліжок) спостерігалась лише в Одеській області, де кількість засобів зросла на 117 одиниць, а кількість цілорічних ліжок – на 2,5 тис. одиниць. Ще у трьох

регіонах (Дніпропетровська, Закарпатська та Київська області) на тлі скорочення загальної кількості засобів мав місце незначний приріст кількості цілорічних ліжок – сукупно на 1,4 тис. одиниць. Незначна позитивна динаміка збільшення кількості цілорічних ліжок спостерігалась також в Івано-Франківській, Харківській і Херсонській областях. На усіх інших територіях простежувалась тенденція скорочення потенціалу курортно-рекреаційної сфери – найбільше у Львівській області – на 2,2 тис., у м. Києві – на 1,2 тис., та у Черкаській області – на 0,8 тис. ліжок.

Зменшення кількості спеціалізованих засобів розміщування суттєво вплинуло й на динаміку чисельності працюючих у цих установах. При цьому темпи скорочення персоналу виявились значно вищими за темпи скорочення самих установ. За 2011-2015 рр. середньооблікова кількість штатних працівників у спеціалізованих засобах розміщування зменшилась зі 102,6 тис. осіб до 45,1 тис. осіб, або на 56%. У періоді, що розглядається, курортно-рекреаційні заклади втратили майже 9,0 тис. медичних працівників (лікарів і середнього медичного персоналу): якщо у 2011 р. зазначених категорій налічувалось 19,5 тис., то у 2015 р. їх залишилося лише 10,6 тис. осіб.

В абсолютних показниках найбільше скорочення штатного персоналу відбулося у санаторіях – на 22,5 тис. осіб, інших спеціалізованих засобах розміщування (пансіонати з лікуванням, дитячі заклади оздоровлення цілорічної дії, дитячі центри, бальнеологічні лікарні, будинки відпочинку та ін.) – на 10,2 тис. осіб, у пансіонатах відпочинку – на 8,3 тис. осіб (рис. 1).

З фінансової точки зору ключовими індикаторами, що характеризують масштаби та результативність розвитку будь-якої сфери, у тому числі й курортно-рекреаційної, є загальна величина та співвідношення доходів і витрат. Проаналізуємо розвиток курортно-рекреаційної сфери України за даними показниками. Наведені у табл. 2 дані свідчать, що загальний рівень доходів від надання установами курортно-рекреаційної сфери послуг у грошовому виразі (без врахування інфляції) за чотири роки знизився більш як у 2 рази – з 6919,8 млн. грн. у 2011 р. до 2947,9 млн. грн. у 2015 р. Основна частка доходів галузі генерується двома типами колективних засобів, на які у 2011 р. припадало 65,0% усіх доходів, у тому числі частка санаторіїв складала 45,6%, баз та інших закладів відпочинку – 19,4%, а

у 2015 р. – 79,6%, у тому числі частка зазначених закладів склала 61,5% та 18,1% відповідно.

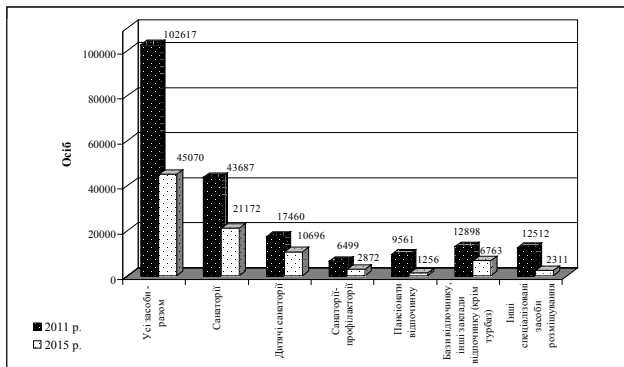


Рис. 1. Середньооблікова кількість штатних працівників у спеціалізованих засобах розміщування України у 2011-2015 рр., осіб
Джерело: розраховано і побудовано автором за даними: [12; 13]

У територіальному розрізі провідними регіонами у формуванні доходів у засобах

курортно-рекреаційної сфери країни є Закарпатська, Львівська та Одеська області, на території яких у 2015 р. сукупно було сформовано понад 40% усіх доходів галузі. Ще у чотирьох регіонах (Запорізька, Вінницька, Полтавська та Херсонська області), частка кожного з яких складає понад 5%, у тому ж році відповідними засобами сукупно отримано 29,2% усіх доходів даної сфери (рис. 2).

Загальний обсяг операційних витрат свідчить, що курортно-рекреаційна сфера в цілому залишається збитковою галуззю. Невелике позитивне сальдо між доходами та операційними витратами спостерігається лише по санаторіях, дитячих санаторіях та базах й інших закладах відпочинку.

Одним з найважливіших показників розвитку курортно-рекреаційної сфери є кількість розміщених осіб. Від динаміки даного показника, насамперед, залежать фінансові результати діяльності спеціалізованих засобів розміщування. У 2015 р. в цілому по Україні у спеціалізованих засобах було розміщено

Таблиця 2

Фінансові показники діяльності спеціалізованих засобів розміщування України у 2011-2015 рр.

Показники	Млн. грн.*		2015 р. до 2011 р., %	Частка окремих засобів у загальному показнику, %	
	2011	2015		2011	2015
Доходи від наданих послуг (без ПДВ, акцизів і аналогічних платежів)	6919,8	2947,9	42,6	100,0	100,0
з них:					
санаторії	3153,3	1813,3	57,5	45,6	61,5
дитячі санаторії	920,2	80,5	8,7	13,3	2,7
санаторії-профілакторії	329,2	183,9	55,9	4,8	6,2
пансіонати відпочинку	658,3	116,8	17,7	9,5	4,0
бази відпочинку, інші заклади відпочинку (крім турбаз)	1343,4	534,5	39,8	19,4	18,1
інші спеціалізовані засоби розміщування	515,4	218,9	42,5	7,4	7,4
Операційні витрати; млн. грн.	9327,9	2970,0	31,8	100,0	100,0
з них:					
санаторії	3059,9	1769,0	57,8	32,8	59,6
дитячі санаторії	492,0	61,0	12,4	5,3	2,1
санаторії-профілакторії	1969,0	263,2	13,4	21,1	8,9
пансіонати відпочинку	745,4	136,4	18,3	8,0	4,6
бази відпочинку, інші заклади відпочинку (крім турбаз)	2427,9	509,0	21,0	26,0	17,1
інші спеціалізовані засоби розміщування	633,7	231,4	36,5	6,8	7,8

* Номінальні показники за відповідні роки.

Джерело: розраховано автором за даними [12; 13]

1482,7 тис. осіб, що становить лише 53,5% порівняно з 2011 р. При цьому кількість розміщених іноземців за цей же період зменшилась майже у 10 разів – з 368,7 тис. осіб у 2015 р. до 37,7 тис. осіб у 2015 р. (рис. 3).

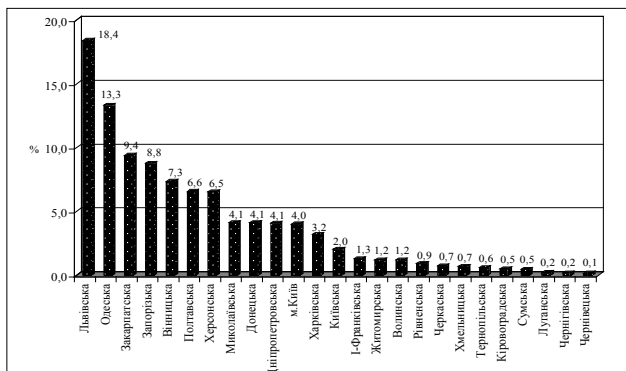


Рис. 2. Частка регіонів України у формуванні доходів спеціалізованих засобів розміщування курортно-рекреаційної сфери у 2015 році

Джерело: розраховано і побудовано автором за даними [13]

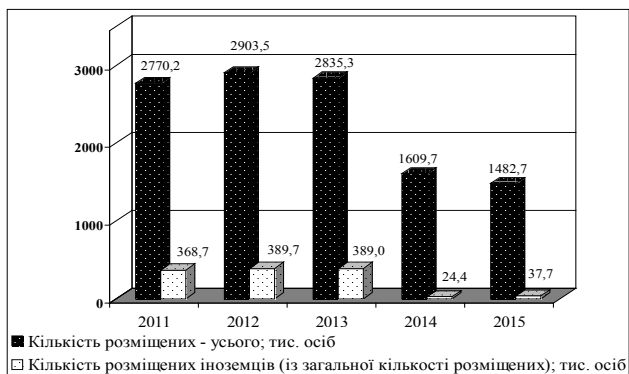


Рис. 3. Кількість розміщених у спеціалізованих засобах розміщування курортно-рекреаційної сфери України у 2011-2015 рр.

Джерело: розраховано і побудовано автором за даними [12-16]

Понад 90% усіх розміщених іноземців є громадянами лише п'яти країн, чотири з яких – країни-сусіди, тобто мають спільний кордон з Україною. Однак протягом періоду, що розглядається, крім зменшення загальної кількості іноземних громадян, що користувалися послугами вітчизняних спеціалізованих засобів розміщування, відбулися й значні структурні зміни, внаслідок яких частка окремих країн у загальній кількості іноземців зазнала кардинальних змін (табл. 3).

Негативні тенденції, що спостерігаються у курортно-рекреаційній сфері країни, є законним наслідком послаблення державних важелів впливу на процес регулювання її розвитку. Яскравим підтвердженням цьому є застарілість законодавчо-нормативної бази, ліквідація центрального органу управління як окремої профільної структури, відсутність розробленої та затвердженої стратегії, системи прогнозування та моніторингу розвитку галузі, а, отже, й відповідно системної державної політики щодо курортно-рекреаційної сфери, а також неналежна увага до наявних проблем з боку територіальних органів управління. Орієнтація останніми роками лише на ринкові регулятори у сфері курортно-рекреаційної діяльності, як свідчить динаміка показників її розвитку, виявилася неефективною і такою, що веде до згортання обсягів послуг, що надаються, погіршення їх якості та до звуження можливостей населення щодо оздоровлення, лікування, реабілітації, профілактики захворювань а, отже, до втрат, через зниження працездатності фахівців та робітників, в інших сферах економіки. Крім того, курортно-рекреаційна сфера, в умовах децентралізації управління економікою, повинна розглядатися як суттєве джерело поповнення доходної частини місцевих бюджетів

Таблиця 3

Розподіл іноземців у спеціалізованих засобах розміщування за деякими країнами світу у 2011-2015 рр.

	2011		2015	
	осіб	частка у загальній кількості, %	осіб	частка у загальній кількості, %
Розміщено – усього	368691	100,0	37706	100,0
з них країни прибуття:				
Російська Федерація	280058	76,0	2207	5,9
Молдова	33724	9,1	23915	63,4
Білорусь	28623	7,8	5166	13,7
Польща	4687	1,3	645	1,7
Азербайджан	4140	1,1	3293	8,7

Джерело: складено і розраховано автором за даними [12; 13]

окремих територіальних утворень за рахунок сплати податків суб'єктами господарювання, що зайняті у ній. Найважливішою умовою для цього є створення ефективного механізму державно-приватного партнерства у сфері курортно-рекреаційної діяльності замість її хаотичного розвитку, який спостерігається в даний час.

Варто нагадати, що Закон України «Про курорти» [17] як базовий з питань регулювання курортно-рекреаційної сфери, було прийнято ще у 2000 році. Нині він потребує осучаснення та доповнення шляхом внесення низки змін до окремих розділів, а можливо й прийняття нового закону, оскільки поза межами законодавчого поля залишається діяльність таких господарських суб'єктів, що функціонують на території курортів і мають безпосереднє відношення до використання та експлуатації рекреаційних ресурсів як санаторії, у тому числі дитячі, пансіонати, профілакторії, бальнеологічні лікарні, будинки та бази відпочинку, оздоровчі заклади короткотермінового перебування та інші.

З метою ефективного управління курортно-рекреаційним потенціалом країни та підвищення рівня його віддачі потребують врегулювання на законодавчому рівні питання розподілу повноважень між низкою органів державної виконавчої влади, що мають безпосереднє відношення до здійснення курортно-рекреаційної діяльності: центральним органом з питань регулювання розвитку курортно-рекреаційної сфери (нині це Управління туризму та курортів у складі Міністерства економічного розвитку та торгівлі України), Міністерством молоді та спорту України, Міністерством екології та природних ресурсів України, а також Міністерством охорони здоров'я України, функціональними обов'язками якого є створення умов для отримання населенням можливості доступу до лікування та оздоровлення на курортно-рекреаційних територіях.

Нормативного закріплення потребує також визначення ідентифікаційних ознак, статусу курортно-рекреаційних територій та віднесення до різних категорій (міжнародного, державного, місцевого значення), а також уточнення їх переліку та відповідної компетенції органів державної влади різних рівнів щодо здійснення повноважень на таких територіях. Нині єдиним офіційним документом, у якому міститься перелік з 241 населеного пункту, віднесених до курортних, є Перелік населених пунктів, віднесених до курорт-

них, який було затверджено у 1997 році [18]. Більше половини таких населених пунктів (131) знаходиться на території АР Крим. Отримання населеним пунктом статусу курортного повинно надавати йому додаткові права та визначати додаткові обов'язки щодо умов здійснення господарської та інвестиційної діяльності підприємствами та установами, встановлення преференційних режимів, особливих умов оподаткування, порядку використання рекреаційних ресурсів тощо, що також має бути визначено у відповідних документах.

Специфіка курортно-рекреаційної діяльності, що полягає у функціонуванні розгалуженого комплексу підприємств, установ та організацій (медичні заклади, заклади проживання, установи, що здійснюють природоохоронну діяльність, туристичні агентства, екскурсійні бюро, спортивні заклади (басейни, стадіони, тенісні корти тощо) транспортні підприємства, заклади громадського харчування та торгівлі, заклади з надання різноманітних послуг – аптеки, перукарні, розважальні центри, автостоянки), значно ускладнює виокремлення її як окремого виду економічної діяльності, оцінювання результативності функціонування й впливу на соціально-економічний розвиток окремих локальних територій, а також обґрунтування та запровадження ефективного механізму управління нею.

Оцінювання ролі курортно-рекреаційної сфери у розвитку територіальних утворень доцільно здійснювати за декількома напрямками, а саме:

– за впливом на формування узагальнюючих показників розвитку господарства регіону (частка у валовому регіональному продукті, обсязі залучених інвестицій, у кількості новостворених робочих місць, тобто внесок у вирішення проблем зайнятості).

– за участю у створенні фінансової бази територій (дохідної частини місцевих бюджетів), де здійснюється така діяльність.

– за досягнутими показниками рівня життя населення у курортно-рекреаційних регіонах (розмір середньої заробітної плати працівників у закладах курортно-рекреаційної сфери, рівень розвитку соціальної інфраструктури та дотримання державних соціальних стандартів на відповідних територіях).

– за ступенем участі у формуванні іміджу території (політичного, інвестиційного, туристичного, історико-культурного та ін.) та підвищенні рівня її привабливості для бізнесменів й відпочивальників.

За результатами оцінки по кожному із вищезазначених напрямів доцільно визначення сукупного інтегрального показника впливу курортно-рекреаційної сфери на соціально-економічний розвиток окремих територій.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Негативна динаміка розвитку курортно-рекреаційної сфери України протягом останніх років стала наслідком одночасної дії двох процесів: по-перше, орієнтації на переважно ринкові регулятори і значному послабленні державного управлінського впливу; і по-друге, відчутних втрат галузі через загальновідомі геополітичні події.

З огляду на наявний, багато у чому унікальний, потенціал, матеріально-технічну базу курортно-рекреаційної сфери України, постійну потребу громадян у її послугах (лікування, оздоровлення, відпочинок), а також з метою швидкого відновлення обсягів діяльності, вкрай необхідною є підтримка її подальшого розвитку з боку державних інституцій – як центральної ланки (законодавчо-нормативне забезпечення, програма розвитку як пріоритетної галузі національної економіки, ефективні фінансово-економічні інструменти), так і органів місцевої влади («брендинг» територій, сприятливий інвестиційний клімат, удосконалення інфраструктури, детінізація діяльності суб'єктів господарювання).

Катастрофічне зменшення кількості іноземних громадян, що відвідали вітчизняні курорти останніми роками, потребує системної роботи на місцях щодо активізації реклами вітчизняних курортів на міжнародному рівні, особливо у країнах, які мало обізнані з лікувальними та оздоровчими властивостями українських курортно-рекреаційних ресурсів.

Одночасно державою має бути запроваджена низка преференцій для іноземних інвесторів, що мають намір започаткувати або продовжувати підприємницьку діяльність на курортно-рекреаційних територіях України.

Одним із провідних напрямів санації вітчизняної курортно-рекреаційної сфери є системна діяльність щодо детінізації ринку надання відповідних послуг – як лікувально-оздоровчих, так й супутніх – проживання, харчування тощо, що сприятиме суттєвому поповненню дохідної частини місцевих бюджетів за рахунок сплати податків господарюючими суб'єктами відповідно до норм чинного законодавства.

Подальші розвідки щодо санації та ефективного розвитку курортно-рекреаційної сфери України вбачаються у науково-методичному обґрунтуванні конкретних заходів та інструментів державної політики за вищезазначеними напрямами та їх прикладному застосуванні, з врахуванням специфічних особливостей окремих курортно-рекреаційних територій країни.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Перелік пріоритетних галузей економіки / затв. розпорядженням Кабінету Міністрів України від 14.08.2013 р., № 843 – р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
2. Бережна І.В. Теоретико-методичні підходи забезпечення збалансованого розвитку курортно-рекреаційних територій Криму : монографія / І.В. Бережна, О.І. Пашенцев, Н.В. Ошовська, Є.В. Стаценко, Г.В. Пашенцева, Г.О. Пашенцева. – Сімферополь : АРІАЛ, 2013. – 231 с.
3. Влащенко Н.М. Забезпечення соціально-економічного розвитку регіонального санаторно-курортного комплексу : монографія / Н.М. Влащенко; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х. : Друкарня МАДРИД, 2012. – 253 с.
4. Гаман П.І. Розвиток рекреаційної сфери Карпатського регіону України: теорія та практика державного регулювання: [монографія] / П.І. Гаман. – Донецьк.: ТОВ «Юго-Восток, ЛТД», 2008. – 306 с.
5. Гудзь П.В. Економічні проблеми розвитку курортно-рекреаційних територій / П.В. Гудзь; НАН України. Ін-т екон.-прав. дослідж. – Донецьк : ТОВ «Юго-Восток, ЛТД», 2001. – 269 с.
6. Гулич О.І. Екологічно збалансований розвиток курортно-оздоровчих територій: питання теорії і практики : Моногр. / О.І. Гулич; НАН України. Ін-т регіон. дослідж. – Л., 2007. – 208 с.
7. Захарченко П.В. Модели экономики курортно-рекреационных систем : монография / П.В. Захарченко; Запорож. нац. техн. ун-т. – Бердянск : А.В. Ткачук, 2010. – 392 с.
8. Кравців В.С. Рекреаційний потенціал Львівської області та стратегія його освоєння / В.С. Кравців, Б.М. Матолич, О.І. Гулич, В.О. Полюга // Регіональна економіка. – 2002. – № 2. – С. 134-143.
9. Кифяк В.Ф. Стратегія розвитку територіальних рекреаційних систем: теорія, методологія, практика [Текст] : монографія / В.Ф. Кифяк ; М-во економіки України, Н.-д. екон. ін-т. – К. ; Чернівці : Книги – XXI, 2010. – 427 с.
10. Науково-методичні засади управління розвитком економіки курортно-рекреаційних підприємств, ринків, територій [Текст] : монографія / [Гудзь М.В. та ін ; за ред. проф. М.В. Гудзь] ; Бердян. держ. пед. ун-т. – Бердянськ : БДПУ, 2014. – 397 с.

11. Цьохла С.Ю. Трансформація рекреаційної діяльності та розвиток регіональних ринків курортно-рекреаційних послуг (методологія, аналіз і шляхи вдосконалення) : монографія / С.Ю. Цьохла; Тавр. нац. ун-т ім. В.І. Вернадського. – Сімферополь : Таврія, 2008. – 352 с.
12. Статистичний бюлетень «Колективні засоби розміщування в Україні у 2011 році» / відп. за випуск І.В. Калачова. – К.: Державна служба статистики України, 2012. – 190 с.
13. Статистичний бюлетень «Колективні засоби розміщування в Україні у 2015 році» / відп. за випуск О.О. Кармазіна. – К.: Державна служба статистики України, 2016. – 200 с.
14. Статистичний бюлетень «Туристична діяльність в Україні у 2012 році» / відп. за випуск І.В. Калачова. – К.: Державна служба статистики України, 2013. – 272 с.
15. Статистичний бюлетень «Туристична діяльність в Україні у 2013 році» / відп. за випуск І.В. Калачова. – К.: Державна служба статистики України, 2014. – 272 с.
16. Статистичний бюлетень «Колективні засоби розміщування в Україні у 2014 році» / відп. за випуск О.О. Кармазіна. – К.: Державна служба статистики України, 2015. – 200 с.
17. Закон України «Про курорти» від 05.10. 2000 р., № 2026-III. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2026-14>.
18. Перелік населених пунктів, віднесених до курортних / Затв. Постанова Кабінету Міністрів України від 28.12.1996 р., № 1576 (у ред. постанови Кабінету Міністрів України від 15.12. 1997 р., № 1391). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1391-97-p>.

УДК 330.341

Категоріально-понятійний апарат в теорії розвитку інноваційних кластерів

Фарат О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри підприємництва та екологічної експертизи товарів
Національного університету «Львівська політехніка»

У статті проведений аналіз нормативно-правової та наукової літератури щодо функціонування кластерних об'єднань. Запропонований понятійно-категоріальний апарат, який рекомендується розглядати як доповнення до вітчизняного господарського, податкового та інвестиційного законодавства. Виявлено недоліки у вітчизняному нормативно-правовому полі щодо забезпечення розвитку кластерних об'єднань підприємств в Україні. Визначені напрями можливого усунення недоліків правового поля, що дозволить сформулювати сприятливе інституційне середовище для розвитку кластерної парадигми в Україні.

Ключові слова: кластерне об'єднання, господарське законодавство, податкове законодавство, інвестиційне законодавство, інноваційний кластер.

Фарат А.В. КАТЕГОРИАЛЬНЫЙ АППАРАТ В ТЕОРИИ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ

В статье проведен анализ нормативно-правовой и научной литературы по функционированию кластерных объединений. Предложенный -категориальный аппарат, который рекомендуется рассматривать как дополнение к отечественному хозяйственному, налоговому и инвестиционному законодательству. Выявлены недостатки в отечественном нормативно-правовом поле по обеспечению развития кластерных объединений предприятий в Украине. Определены направления возможного устранения недостатков правового поля, что позволит сформировать благоприятную институциональную среду для развития кластерной парадигмы в Украине.

Ключевые слова: кластерное объединение, хозяйственное законодательство, налоговое законодательство, инвестиционное законодательство, инновационный кластер.

Farat O.V. CATEGORICAL-CONCEPTUAL APPARATUS IN THE THEORY OF THE DEVELOPMENT OF INNOVATIVE CLUSTERS

The analysis of the legal and scientific literature on the functioning of the cluster associations was conducted in the article. The proposed categorical-conceptual apparatus, which is recommended to consider as an addition to national economic, tax and investment laws. Weaknesses were revealed in domestic regulatory and legal framework that is to ensure the development of cluster associations of enterprises in Ukraine. The areas of possible corrections of the legal framework were identified that will create a favorable institutional environment for the development of cluster paradigm in Ukraine.

Keywords: cluster associations, business law, tax law, investment law, innovation cluster.

Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Світова практика засвідчує, що кластерні об'єднання підприємств є головною рушійною силою розвитку інноваційної економіки, так як за своєю суттю це господарюючі суб'єкти, що характеризуються здійсненням інноваційно-орієнтованої господарської діяльності. Однак сьогодні в Україні є низка проблем системного характеру, яка не лише зумовлює відсутність конструктивної концепції розвитку кластерної парадигми в Україні, а й негативного відображається на можливостях як кісного та кількісного зростання економіки, а саме [8]:

1. Невизначеність засад державної політики в інноваційній сфері щодо функціонування ринку інновацій та технологій, формування інноваційної культури.

2. Відсутність системного підходу щодо визначення пріоритетів державної політики в інноваційній сфері, державного замовлення на інноваційну продукцію.

3. Суб'єктивний підхід до забезпечення розвитку інноваційної діяльності, нехтування принципом наукового обґрунтування стратегічних рішень щодо розвитку національної економіки.

4. Недосконалість законодавства в інноваційній сфері, відсутність механізму стимулювання до створення, виробництва та споживання інноваційної продукції і внаслідок цього – низька привабливість інноваційної сфери для венчурного капіталу, низький рівень комерціалізації науково-технічних розробок та винаходів.

5. Низька ефективність фінансових інструменту та механізму, а також виконання держав-

них програм та здійснення заходів у інноваційній сфері, функціонування державних та приватних об'єктів інноваційної інфраструктури.

6. Нескоординованість інвестиційної та інноваційної державної політики, розпорошеність відповідних фінансових ресурсів, недосконалість статистичних методів проведення оцінки стану провадження інноваційної діяльності.

7. Невизначеність принципів та механізму державно-приватного партнерства в інноваційній сфері, засад створення та функціонування технологічних платформ (об'єднання органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, наукових і виробничих організацій та установ для розв'язання проблем певної галузі).

8. Низький рівень провадження інноваційної діяльності підприємств незалежно від форми власності.

9. Відсутність ефективного механізму розподілу результатів інтелектуальної праці між винахідником, юридичною особою, в якій він працює, та державою.

10. Низький рівень міжнародного співробітництва в інноваційній сфері.

Саме ці системні проблеми сьогодні є ключовими перепонами на шляху інноваційного розвитку вітчизняної економіки, в т. ч. шляхом поглибленої інтеграції кластерної парадигми у все більшу кількість видів економічної діяльності, що визначені державними класифікаторами.

Головною ж системною проблемою розвитку кластерів в Україні є відсутність нормативно-закріпленого понятійно-категоріального апарату щодо діяльності кластерів. Відсутність даного поняття у господарському законодавстві утруднює можливості чіткого визнання господарського об'єднання кластером. Що ж стосується податкового законодавства, то у ньому відсутні механізми оподаткування кластерів, не визначено податкових преференцій для таких об'єднань, що є особливо актуально для стимулювання розвитку кластерів, які здійснюють інтенсивну інноваційну діяльність.

Аналіз останніх публікацій по проблемі. Генезис поняття «кластер» досліджується у значній кількості праць вітчизняних та зарубіжних науковців, однак не у всіх них детально розкриваються механізми їх функціонування як економічних суб'єктів. Сучасна нормативно-правова база господарського [1], податкового [2] та інвестиційного законодавства [4] в Україні чітко не прописує жодного механізму створення, функціонування та розвитку кластерів в Україні. Тому у даній

статті було визначені ключові поняття, якими необхідно доповнити законодавство України щодо розвитку кластерів комплексний понятійно-категоріальний апарат стимулювання розвитку кластерів в Україні, законодавче закріплення якого у відповідних нормативно-правових актах надасть можливість створити повноцінне інституційне середовище для ефективного функціонування кластерних об'єднань підприємств в Україні.

Формулювання цілей дослідження. Ціллю дослідження є виявлення недоліків у вітчизняному нормативно-правовому полі, щодо забезпечення розвитку кластерних об'єднань підприємств в Україні з подальшим визначенням шляхів їх можливого усунення, що в кінцевому результаті дозволить сформулювати сприятливого інституційного середовища для розвитку кластерної парадигми в Україні.

Виклад основних результатів та їх обґрунтування. Ключова роль в забезпеченні ефективного інноваційного розвитку промисловості залежить від здійснюваної державою інноваційної політики та ресурсів, які є доступними для інноваційного розвитку. Сьогодні в Україні на законодавчому рівні затверджено питання забезпечення розвитку національної інноваційної системи, яка, своєю чергою, містить декілька підсистем, а саме [5]:

1. Державного регулювання, що складається із законодавчих, структурних і функціональних інституцій, які встановлюють та забезпечують дотримання норм, правил, вимог в інноваційній сфері та взаємодію всіх підсистем національної інноваційної системи.

2. Освіти, що включає в себе вищі навчальні заклади, науково-методичні та методичні установи, науково-виробничі підприємства, державні і місцеві органи управління освітою, а також навчальні заклади, які проводять підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації кадрів.

3. Генерації знань, яка включає наукові установи та організації незалежно від форми власності, які проводять наукові дослідження і розробки та створюють нові наукові знання і технології, державні наукові центри, академічні та галузеві інститути, наукові підрозділи вищих навчальних закладів, наукові та конструкторські підрозділи підприємств.

4. Інноваційної інфраструктури, до якої входять виробничо-технологічна, фінансова, інформаційно-аналітична та експертно-консалтингова складові, а також з технополіси, технологічні та наукові парки, інноваційні центрів та центри трансферу технологій, бізнес-інкубатори

та інноваційні структури інших типів; інформаційні мережі науково-технічної інформації, експертно-консалтингові та інжинірингові фірми, інституційні державні та приватні інвестори.

5. Виробництва, що складається з організацій та підприємств, які виробляють іннова-

ційну продукцію і надають послуги та (або) є споживачами технологічних інновацій.

Всі з вищеперерахованих складових розвиваються дуже повільно, що головним чином зумовлено недосконалим механізмом функціонування трансферу технологій, недо-

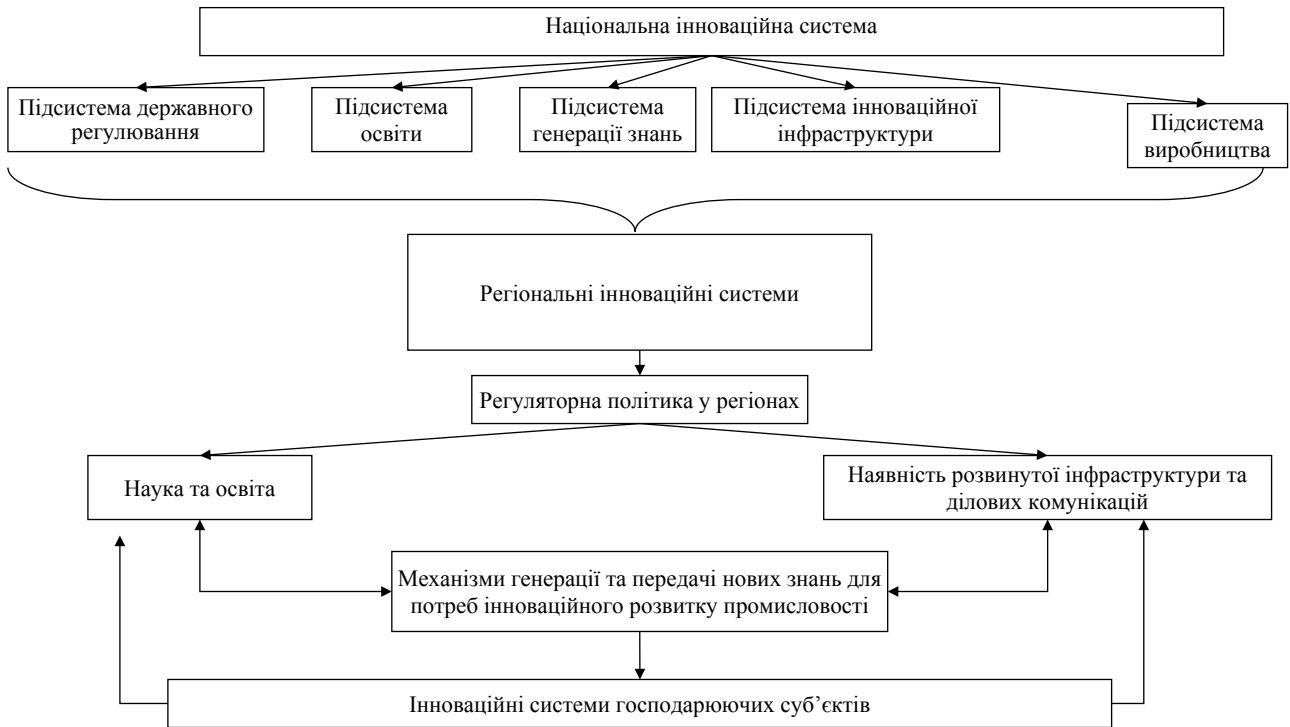


Рис. 1.1. Взаємозв'язок між ключовими категоріями інноваційного кластеру

Джерело: авторська розробка на основі [5; 6; 7]

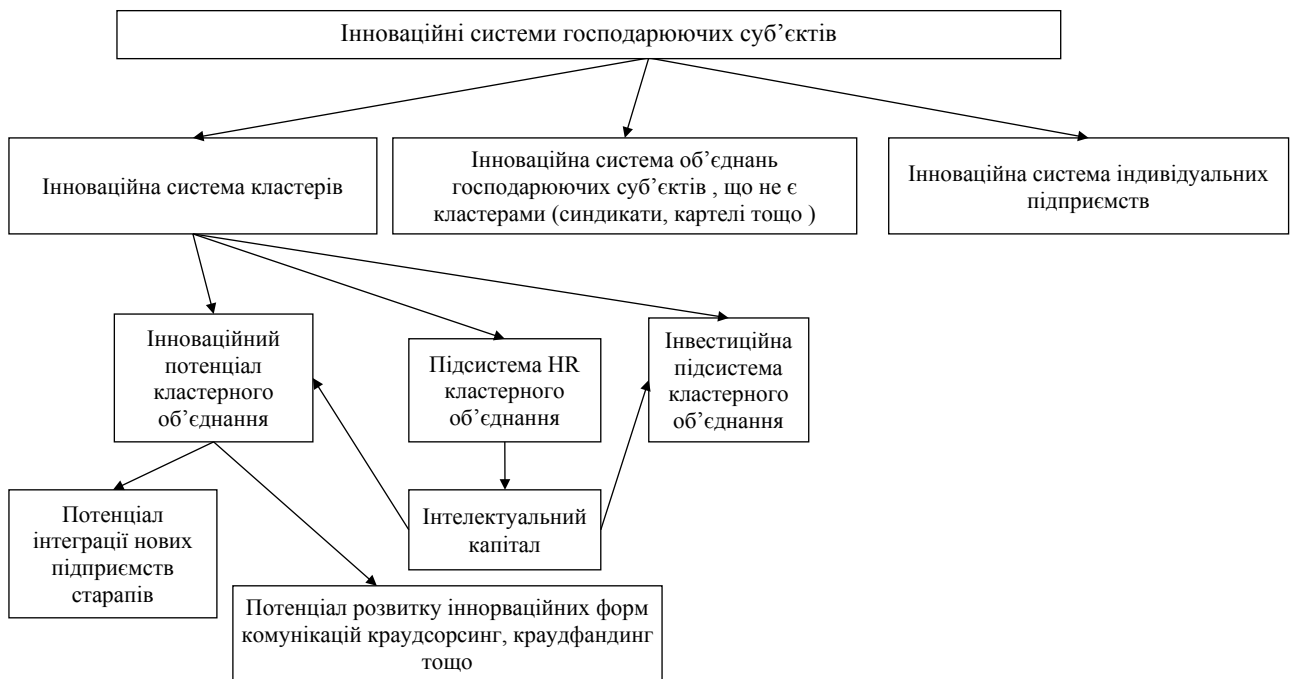


Рис. 1.2. Причинно-наслідковий зв'язок між ключовими категоріями інноваційного кластеру

Джерело: авторська розробка на основі [5; 6; 7] (продовження)

статнього фінансування науки, майже повною відсутністю істотних державних преференцій для підприємств, що здійснюють активну інноваційну діяльність.

Розглянемо необхідні доповнення зокрема у господарському, податковому та інвестиційному законодавстві України, щодо стимулювання розвитку кластерної парадигми в Україні на основі чого і сформуємо ключовий понятійно-категоріальний апарат розвитку кластерів в Україні.

Отже в Господарському кодексі України [1] в главі 12 «Об'єднання підприємств» зазначено, визначення поняття об'єднання підприємств та форми об'єднань, що є законодавчо закріпленими в Україні, а саме: асоціації, корпорації, консорціуми, концерни, інші об'єднання підприємств, передбачені законом, якими також можуть бути союзи, спілки, асоціації підприємців тощо. Спільною ознакою всіх цих понять є те, що передбачають об'єднання декількох підприємств, частково спільною ознакою є наявність або відсутність у таких об'єднань статуту, повністю відмінними ознаками є термін створення об'єднання на постійній основі, чи для виконання певного завдання, можливості об'єднання підприємств однієї чи декількох галузей та ін.

Схематично термінологічний апарат, яким доцільно доповнити вітчизняне господарське, податкове та інвестиційне законодавство представлено на рис. 2.

Необхідність реалізації даних доповнень в законодавстві підтверджується і експертними

висновками фахівців, що були висвітлені на засіданні круглого столу Інституту законодавства Верховної Ради України у 2011 р. згідно них ключовими перепонами на шляху розвитку кластерів в Україні є: відсутність відповідного нормативно-правового забезпечення; відсутність достатнього інформаційного забезпечення; відсутність система навчання; відсутність належної державної підтримки [3].

Тому лише при наявності збалансованого інституційного середовища, у якому чітко регламентуються господарські, податкові та інвестиційні аспекти функціонування кластерів, дана форма спільного бізнесу розвиватиметься високоефективно. У повноваженнях державних органів влади необхідно чітко прописати їх функціональні обов'язки щодо сприяння розвитку кластерної парадигми в Україні, зокрема це стосується регіональних центрів з інвестицій та розвитку, обласних, місцевих та районних держадміністрацій, профільних міністерств тощо.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Нами було запропоновано ключові поняття, якими необхідно доповнити законодавство України щодо розвитку кластерів, визначено понятійно-категоріальний апарат розвитку кластерів в Україну, який розглянуто як системну доповнення низки нормативно-правових актів України, щодо створення можливостей функціонування кластерів, оскільки відсутність чіткого нормативного-забезпечення розвитку кластерів є однією із ключових перепон на шляху їх розвитку в Україні.

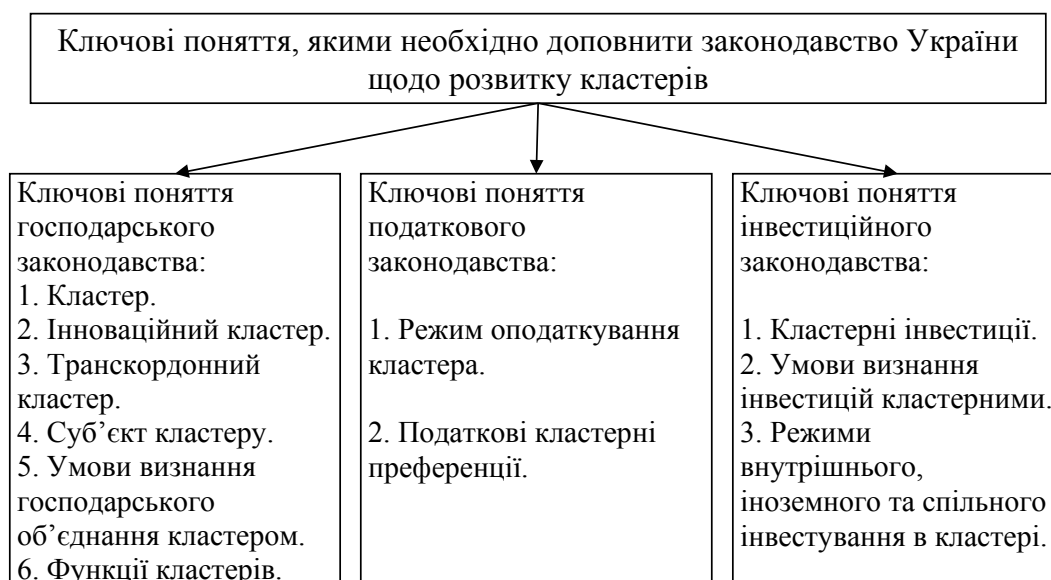


Рис. 2. Ключові поняття, якими необхідно доповнити законодавство України щодо розвитку кластерів

Джерело: авторська розробка

ЛІТЕРАТУРА:

1. Господарський кодекс України / Верховна Рада України; Кодекс України, Закон, Кодекс від 16.01.2003 № 436-IV // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
2. Податковий кодекс України / Верховна Рада України; Кодекс України, Закон, Кодекс від 02.12.2010 № 2755-VI // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
3. Правова база розвитку кластеризації економіки / Круглий стіл в інституті законодавства Верховної Ради України // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ucluster.org/blog/2011/06/kruglijj-stil-v-institutii-zakonodavstva-verkhovno>.
4. Закон України «Про інвестиційну діяльність» / Верховна Рада України; Закон від 18.09.1991 № 1560-XII // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1560-12/page2>.
5. Про схвалення Концепції розвитку національної інноваційної системи / Кабінет Міністрів України; Розпорядження, Концепція від 17.06.2009 № 680-р // [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/680_2009.
6. Яворський М. Місія та цілі регіональної інноваційної системи (РІС) / М. Яворський // [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://cstei.lviv.ua/upload/pub/seminar/1241697545_58.pdf.
7. Федулова Л. І. Концептуальні засади формування інноваційної системи підприємств / Л. І. Федулова // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 10. – С. 195-205.
8. Про схвалення Концепції реформування державної політики в інноваційній сфері / Кабінет Міністрів України; Розпорядження, Концепція від 10.09.2012 № 691-р // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/691-2012>.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 338.1

Методи управління якістю продукції на підприємстві

Грицюк Н.О.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки, безпеки
та інноваційної діяльності підприємства

Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Конюх І.М.

студентка

Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

В статті розглянуто методи управління якістю продукції на підприємстві, її доцільність впровадження, визначено об'єкт та мету управління якістю продукції. Авторами було виділено проблеми, які заважають оптимально впроваджувати систему контролю за якістю продукції на підприємствах та визначено необхідні зміни для їх подолання. Також, у ході дослідження, було проаналізовано контроль за якістю продукції на підприємства в місті Луцьк та визначено використання методів управління якістю продукції на них. Відповідно до цього розраховувався інтегральний показник за допомогою метода експертних оцінок.

Ключові слова: якість продукції, об'єкт управління якістю продукції, мета управління якістю продукції, методи організації системи контролю за якістю продукції, метод експертних оцінок.

Грицюк Н.О., Конюх И.М. МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье рассмотрены методы управления качеством продукции на предприятии, ее целесообразность внедрения, определены объект и цели управления качеством продукции. Авторами было выделено проблемы, которые мешают нормально внедрять систему контроля качества продукции на предприятиях и определены необходимые изменения для их преодоления. Также, в ходе исследования, были проанализированы контроль за качеством продукции на предприятия в городе Луцк и определено использование методов управления качеством продукции на них. В соответствии с этим рассчитывался интегральный показатель с помощью метода экспертных оценок.

Ключевые слова: качество продукции, объект управления качеством, цель управления качеством, методы организации системы контроля за качеством продукции, метод экспертных оценок.

Gritsyuk N.O., Koniukh I.M. METHODS OF QUALITY MANAGEMENT PRODUCT FOR ENTERPRISE

There was considered the production quality management in the enterprise, the introduction of its expediency, determined the object and purpose of quality control products in the article. The authors highlighted the problems that interfere with normal introduce a quality control system of production enterprises and identified the necessary changes to overcome them. Also, in the course of the study, we analyzed the quality control of products in the enterprise in the city of Lutsk and determined use of quality management products to them. In accordance with this index is calculated using the integral method of expert evaluations.

Keywords: product quality, facility management quality goal of quality management methods of the organization for which the production control system, the method of expert evaluations.

Постановка проблеми. З розвитком економічних відносин важливим аспектом у конкурентній боротьбі стала якість продукції. Підприємці за допомогою цього важливого чинника завойовують нові ринки збуту. Якість продукції складається з технічного рівня, що забезпечується виробництвом, та корисності товару, який визначається задоволенням потреб конкретного споживача: ергономічні, функціональні, естетичні, соціальні тощо. Для

конкурентної боротьби підприємство повинне постійно оновлювати та модернізувати технології виробництва продукції, а також, важливим елементом залишається контроль якості продукції на кожному з етапів виробництва. Однак, підвищення якості продукції чи організація її на виробництві потребує певних методів за витрат. На сьогоднішній день, підприємство, яке не контролює якість товарів витрачає більше коштів та часу на ліквідацію

браків та відновлення власної репутації. Саме тому залишається недостатньо дослідженим питання організації системи контролю якості продукції на підприємстві та обґрунтування витрат на неї.

Аналіз основних досліджень та публікацій. Управління якістю продукції на підприємстві залишається важливою проблемою для дослідження у вітчизняних та зарубіжних науковців: Алексеев В. [3], Йогансон Ф. [4], Калашнік І. [2], Поліщук О. [6], Чекмасова [5] та інші.

Метою статті є дослідження методів управління якістю продукції на підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Управління якістю (англ. quality management) – скоординована діяльність, яка полягає у спрямуванні та контролюванні організації щодо якості [1].

Для ефективної організації управління якістю на підприємстві потрібно чітко визначити об'єкт та явища, які допоможуть створити цей процес.

Об'єкт управління – якість продукції. Як об'єкт може виступати конкурентоспроможність, технічний рівень або який-небудь інший показник, характеристика чи вся сукупність властивостей продукції чи якась її частина, група, окрема властивість. Мета управління – рівень і стан якості продукції з урахуванням економічних інтересів виробника та споживача, а також вимог безпеки й екологічності продукції [2]. Це означає, що підприємству необхідно визначити ті характеристики продукції, яким організація управління якістю повинна сприяти. З цього випливає, що необхідно оцінити ефективність виробництва, а саме його технічне оснащення, ціну продукції (собівартість та націнку), рентабельність та маржу тощо. Також, важливим моментом є якість сировини, яку необхідно також контролювати, терміни зберігання продукції та її виробництва, поставки в точки збуту, що прямо впливають на стан товару, який отримує споживач.

Суб'єкт управління – керівні органи всіх рівнів та особи, покликані забезпечити досягнення й утримання планового стану і рівня якості продукції. Методи і засоби управління – способи, якими органи управління впливають на елементи виробничого процесу, забезпечуючи досягнення і підтримку планового стану і рівня якості продукції. Управління якістю використовує чотири типи методів [3]:

– економічні методи, що забезпечують створення економічних умов, які спонукають колективи підприємств, конструкторських,

технологічних та інших організацій вивчати запити споживачів, створювати, виготовляти й обслуговувати продукцію, що задовольняє ці потреби і запити. До економічних методів належать: ціноутворення, умови кредитування, економічні санкції за недотримання вимог стандартів і технічних умов, правила відшкодування економічного збитку споживачеві за реалізацію йому неякісної продукції;

– методи матеріального стимулювання, що передбачають, з одного боку, заохочення працівників за створення і виготовлення високоякісної продукції, а з іншого – стягнення за завданий збиток від її низької якості;

– організаційно-розпорядницькі методи, що реалізуються за допомогою обов'язкових для виконання директив, наказів, вказівок керівників. До таких методів управління якістю продукції належать також вимоги нормативної документації;

– виховні методи, які справляють вплив на свідомість, настрій учасників виробничого процесу, що спонукають їх до високоякісної праці і чіткого виконання спеціальних функцій управління якістю продукції. До них належать: моральне заохочення за високу якість продукції, виховання гордості за честь заводської марки тощо.

Обрання одного з методів, а краще їх поєднання – це завдання відповідального за впровадження системи управління якістю продукції та важливий процес, бо ставить за мету оптимізувати людський фактор у організації контролю якості.

Засоби управління включають оргтехніку (у тому числі комп'ютери), засоби зв'язку, тобто все те, що використовують органи й особи, які керують виконанням спеціальних функцій у системі управління якістю; банк нормативної документації, що регламентує показники якості продукції й організовує виконання спеціальних функцій управління якістю; метрологічні засоби, що включають (залежно від рівня системи) державні еталони фізичних величин, зразкові або робочі засоби вимірювань; державну систему забезпечення єдності вимірів (ДСВ); державну службу стандартних довідкових даних про властивості речовин і матеріалів (ДССД); управлінські відносини, тобто субординації (підпорядкування) і координації (співробітництва) [2]. Останній елемент є дуже важливим у організації системи управління якістю продукції. Зміст цих відносин характеризує тип управління підприємством та розподіл обов'язків та відповідальних, керівників та підзвітних йому осіб.

Тобто характер цих відносин буде визначати послідовність впровадження системи та її існування надалі. Існує два способи впровадження методів управління якістю на підприємстві. Перший базується на розподілі функцій, завдань та обов'язків між вже існуючими підрозділами. Другий спосіб полягає у створенні окремого підрозділу, який буде відповідати суто за контроль якості продукції та її покращення. На нашу думку, для великого підприємства є ефективнішим другий варіант, так як він не буде впливати на виконуваних вже функції підрозділів та їх керівників, також, не буде відволікати від їх основної роботи.

Сучасне розширення ринку впливає не тільки на якість продукції, а й на підходи до управління якістю. Поява терміну «загальне управління якістю» (Total Quality Management – TQM) є результатом взаємозв'язку західної і східної точок зору на проблеми якості. Саме поняття TQM у різних країнах трактується по-різному [4]. TQM – культура організації виробництва, покликана відповідати запитам споживачів на основі безперервного вдосконалення. Відмінність країн зі Сходу, таких як Японія, Корея а інших, характеризується застосуванням сучасних методів статистичного управління. TQM базується на використанні даних для управління якістю продукції на підприємстві та розвитком цієї системи. Важливим моментом у отриманні інформації є її статистична обробка та автоматизована система, куди б вона вносилася. Завдання підприємства обрати ліцензовану програму, яка б допомагала їй у цьому процесі. Ліцензована програма застереже підприємство від самого початку від різноманітних законопроектів, які примусять у швидкі темпи переходити інші організації від піратських програм. Тобто витрати не будуть непередбачуваними, а запланованими і окупляться згодом.

У організації системи управління якістю на підприємстві важливе місце посідають методи управління. Вони допомагають реалізувати необхідні функції в управлінні та ліквідувати можливі проблеми чи попередити їх. Для вдалого функціонування системи управління якістю продукції необхідно розуміти споживача, на якого орієнтована продукція, та постійно розвиватися, що у сучасному світі є дуже важливим аспектом.

Наведемо основні методи управління якістю продукції [5]:

- Цикл PDCA (Plan–Do–Check– Act) – у цьому циклі передбачається виконання 4-х етапів робіт: планування (Plan – P); вико-

нання робіт – дія (Do – D); контроль результатів (Check – C); коригувальні дії (Action – A). Таким чином, реалізація розглянутих 4-х функцій складає зміст процесу управління якістю в рамках підприємства, коли здійснюється вплив системи якості на виробничий процес.

- Концепція статистичного управління якістю (TCQ) – тотальний контроль на всіх етапах життєвого циклу виробу (з урахуванням людини як елемента системи).

- Концепція постійного поліпшення якості Дж. Джурана (AQI – Annual Quality Improvement) – у своїй книзі «Джуран про планування якості» (1983 р.) виклав наступні етапи планування якості: • ідентифікувати, хто є споживачем; • визначити запити цих споживачів; • інтерпретувати ці запити в можливості компанії; • розробити продукт, який може відповідати цим запитам; • оптимізувати характеристики продукту так, щоб він відповідав як запитам споживача, так і інтересам компанії; • розробити процес виробництва продукту; • оптимізувати процес.

- Методи Г. Тагуті: Концепція планування якості Г. Тагуті (Японія): • більш якісно відпрацьовувати конструкторську документацію, тому що більша частина дефектів виробів закладається саме на цій стадії; • прийняти пріоритетним принцип «висока якість за прийнятну ціну».

- Концепція постійного поліпшення Кайзен (KAIZEN) – принцип «Kaizen» базується на безперервному і поступовому накопиченні дрібних поліпшень, вироблених усіма співробітниками підприємства, включаючи вище керівництво і управлінців всіх рівнів фірми. Якщо значна інновація часто вимагає величезних інвестицій і спеціальною технологією, то принцип «Kaizen» вимагає, як правило, лише «певної порції здорового глузду і здатності до кваліфікованої праці, тобто того, що кожен в змозі зробити».

- Метод структурування функції якості (QFD – Quality Function Deployment); QFD – це систематизований шлях вивчення потреб і побажань споживачів через розгортання функцій та операцій у діяльності компанії із забезпечення якості на кожному етапі життєвого циклу створюваного продукту, який би гарантував отримання кінцевого результату, що відповідає очікуванням споживачів.

- Методологія «Шість сигм» (6– σ). Основна ідея: якщо ми можемо виміряти кількість «дефектів» у процесі, то ми можемо систематично обчислювати, як виключити їх і набли-

зитися якнайближче до «бездефектного» процесу. «Шість Сигм» – це філософія ведення бізнесу, зосереджена на виключенні дефектів з використанням знання фундаментальних процесів, інтегрує у собі принципи ведення бізнесу, статистичні, інженерні методи для досягнення результатів.

Проаналізувавши методи, які використовувалися протягом довгого часу підприємствами та нові, можна сказати, що на сьогоднішній день, підприємства при управлінні якістю враховують комплекс методів з поєднанням усіх елементів управління: технічні, організаційні, виробничі тощо. Також, старіші методи побудовані на аналізі минулого та перенесенні цього досвіду на теперішнє, а нові методи дають уявлення на основі аналізу про можливі майбутні ситуації та шляхи досягнення ідеальних умов. Ще одним моментом у відмінності нових методів від старих є використання психологічного та соціологічного аналізу. На відміну від старих методів, робота з персоналом у сучасному світі є пріоритетною. Саме чинник працівників є одним з важливих у організації системи управління якістю продукції. Він доповнює раніше використовувані методи статистики та математичного моделювання та допомагає керівникам краще розуміти проблеми та шляхи їх вирішення.

У процесі організації системи управління якістю продукції на підприємстві виникає ряд проблем:

- підприємства стикаються з відсутністю системного підходу при контролі за якістю продукції. Для цього вони не мають достатньої кількості фінансових ресурсів для оновлення технічного обладнання, яке у свою чергу не призводить до підвищення якості продукції;
- відсутність сучасного наукового підґрунтя для впровадження системи управління якістю продукції. Основна кількість підприємств використовує досвід СРСР, але підприємства із закордонним капіталом відповідно вже спираються на досвід провідних країн світу, бо у них є відповідна підтримка;
- відсутність практичного досвіду впровадження контролю за якістю продукції. Перехід на міжнародні стандарти в Україні відбувається поступово, тому порівняно з іншими країнами у світі, які вже давно використовують відповідні стандарти та методологію, ми частіше робимо помилки та витрачаємо більше часу;
- відсутність достатньої кількості спеціалістів, які були б компетентними у питаннях контролю за якістю продукції.

Таким чином, підсумовуючи наведений вище матеріал, ми можемо зробити висновок, що для підвищення конкурентоздатності підприємств необхідно зосередитись на системі управління якістю на підприємстві. Крім того, ще одним фактором, який підтверджує користь впровадження, є те, що дана система зможе активізувати внутрішні та зовнішні інвестиції, які охоче будуть вкладатися в сертифіковані виробництва [5]. Для початкового етапу організації управління якістю продукції необхідно залучитися підтримкою міжнародних компаній, розробити державну програму для навчання консультантів з питань якості продукції, створити сприятливий клімат для залучення зовнішніх інвестицій для оновлення матеріально-технічної бази. На нашу думку, це основні моменти на які необхідно звернути увагу при побудові системи управління якістю продукції на першому з етапів, тобто при її запуску.

Підґрунтям для забезпечення, поліпшення та підтримки на високому рівні якості продукції є розробка, впровадження та постійне удосконалення ефективної, дієвої системи управління якістю, функціонування якої залежить від налагодження внутрішньокорпоративних зв'язків у технологічному процесі. Для забезпечення нормальних умов рентабельної роботи потрібно, щоб готова продукція знаходилась у виробництві не менше того періоду, що необхідний для покриття витрат на її виготовлення та освоєння.[6] Саме тому при впровадженні контролю за якістю продукції керівникам необхідно прийняти раціональне рішення, яке б враховувало всі необхідні елементи з найменшими витратами для підприємства. Процес відновлення та вдосконалення продукції є досить трудомістким та затратним. Затрати на організацію виробничого циклу та системи управління якістю починають відшкодовуватися тільки після розробки та налагодження серійного випуску якісно-нової продукції. Тому, по суті, взаємозв'язок таких витрат складають загальні витрати на виготовлення і якість продукції. З діючої методики обліку витрат відомо, що до витрат виробництва бувають прямі та непрямі витрати, які складають виробничу собівартість виготовленої продукції. Витрати на якість являються витратами на вдосконалення властивостей продукції, або ж витрати на запобігання погіршення цих властивостей. До них доцільно віднести: витрати на оцінку якості, витрати на запобігання браку та погіршення якості, витрати на

дотримання та контроль якості, витрати на оновлення та вдосконалення технологічного процесу підвищення якості, а також витрати на систему управління якістю.[6] Розмежування витрат допомагає краще розуміти, яка частина збільшується, а яка залишається на тому самому рівні. У свою чергу це є підставою для аналізу прийнятої стратегії та тактичних рішень.

Відповідно до дослідження, ми проаналізували контроль за якістю продукції на трьох підприємствах у місті Луцьк за допомогою інтегрального показника. На нашу думку, ми обрали основні показники, за якими можна здійснити оцінку за інтегрованим показником, який враховує вагу кожного показника та відповідно виставлені їм бали за значенням показника. Для цього ми обрали метод експертних оцінок. Зважені бали при даному методі розраховуються множенням балів за оцінними показниками, ваги показників та значення показників. Розрахунок наведений у таблиці 1 та 2.

Відповідно до даних таблиці 2, можна сказати, що найкраще контролюють якість на Модерн-Експо. Це підприємство є сильним з великими виробничими потужностями та обсягами виробництва. Впровадження контролю на таких масштабах є важким процесом. Проте керівництво спиралося на польський досвід, так як це спільне українсько-польське підприємство та вдало впровадило систему управління якістю продукції. Саме тому темп її впровадження визначений нижчим за інші. Інші два підприємства лише впроваджують систему контролю за якістю продукції, тому у них нема відпрацьованих процесів, проте Теріхем-Луцьк активно застосовує новітні методи перевірки товарів відповідно до стандартів. Модерн-Експо вже відчув важкий перехід і зараз спирається на застосування методу Кайзен, який показує суттєві зміни в управлінні не лише якістю продукції, але й підприємством загалом.

Висновки. Відповідно до проведеного дослідження можна сказати, що організація

Таблиця 1

**Експертна оцінка методу управління якістю продукції
на підприємствах м. Луцька у 2017 році**

Показник	Бали за оцінними показниками			Вага показників
	Теріхем-Луцьк	Модерн-Експо	СКФ	
Швидкість впровадження системи контролю на підприємстві на даний час	7,44	9,36	10,00	0,2
Використання сучасних систем контролю за якістю продукції	7,28	10,0	6,81	0,2
Мотивування персоналу	9,19	8,49	10,00	0,4
Відсоток браків	10,0	8,55	1,90	0,3

Джерело: складено автором

Таблиця 2

**Інтегрований показник оцінки рівня контролю за якістю продукції
на підприємствах м. Луцька у 2017 році**

Показники	Значення показників			max знач.	Зважені бали		
	Теріхем-Луцьк	Модерн-Експо	СКФ		Теріхем-Луцьк	Модерн-Експо	СКФ
Швидкість впровадження системи контролю на підприємстві на даний час	0,78	0,98	1,05	1,05	1,16	1,83	2,10
Використання сучасних систем контролю за якістю продукції	6,13	8,42	5,73	8,42	8,93	16,84	7,80
Мотивування персоналу	1,25	1,15	1,35	1,35	4,60	3,91	5,40
Відсоток браків	0,67	0,57	0,13	0,67	2,01	1,46	0,07
Всього					16,69	24,04	15,38

Джерело: складено автором

системи управління якістю продукції потребує вирішення багатьох проблем, особливо на українських підприємствах. Важливим моментом є вибір методу організації даної системи та управління нею. Було проаналізовано старі та нові методи та узагальнено, що нові орієнтуються на комплекс чинників та аналізу процесів, а старі – лише на основі статистичних досліджень та математичного модулювання. При сучасних темпах

розвитку економічних відносин та міжнародних стандартів, підприємства необхідно вирішити ряд проблем та було визначено основні кроки для запуску системи управління якістю продукції. Подальшими дослідженнями може стати визначення кількості етапів для організації системи управління якістю продукції на підприємстві та обґрунтування кожного з них з подальшими витратами.

ЛІТЕРАТУРА:

1. ДСТУ ISO 9000–2001, Системи управління якістю, Основні положення та словник, Київ, Держстандарт України, 2001.
2. Калашнік І. І. Контроль та управління якістю продукції на промислових підприємствах / І. І. Калашнік // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2009. – № 1. – С. 53-58.
3. Алексеев В. Сравните свое предприятие с лучшими / В. Алексеев // Стандарты и качество. – 1998. – № 12. – С. 50–54.
4. Йогансон Ф. Международная практика применения TQM / Ф. Йогансон, Д. Крос- лид, С. Парк. – Н. Новгород : НИЦ КД, 1996. – 268 с.
5. Чекмасова І. А. Управління якістю підприємства : розвиток та проблеми впровадження / І. А. Чекмасова, Д. М. Шатіло // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ»: зб. наук. пр. Темат. вип. : Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – Харків : НТУ «ХПІ». – 2013. – № 7. – С. 167-173.
6. Поліщук О. Т. Сутність та деякі облікові аспекти витрат на якість продукції / О. Т. Поліщук // Проблеми економіки. – 2015. – № 1. – С. 226-231. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pekon_2015_1_29

Стратегічне управління у сфері фінансово-економічної безпеки підприємства: методичні положення щодо забезпечення

Данченко О.Б.

доктор технічних наук, доцент,
завідувач кафедри бізнес-адміністрування та управління проектами

Поскрипко Ю.А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри бізнес-адміністрування та управління проектами
Університету економіки та права «КРОК»

Занора В.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та економічної безпеки
Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького

Статтю присвячено опрацюванню проблематики формування методичних положень щодо забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності в контексті стратегічного управління. Проведено дослідження окремих аспектів забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання в контексті стратегічного управління, визначено поняття «забезпечення» з позицій системного підходу, принципи, на яких ґрунтується забезпечення системи економічної безпеки підприємства, процес забезпечення системи економічної безпеки підприємства в контексті стратегічного управління, запропоновано підхід щодо визначення рівня забезпечення функціональних складових системи економічної безпеки підприємства.

Ключові слова: економічна безпека; система; система економічної безпеки; системний підхід; забезпечення; система економічної безпеки підприємства; функціональні складові системи економічної безпеки підприємства; стратегічне управління.

Данченко Е.Б., Поскрипко Ю.А., Занора В.А. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ В СФЕРЕ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ: МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Статья посвящена исследованию проблематики формирования методических положений по обеспечению экономической безопасности субъектов хозяйственной деятельности в контексте стратегического управления. Исследованы отдельные аспекты обеспечения экономической безопасности субъектов хозяйствования в контексте стратегического управления, определены понятие «обеспечение» с позиции системного подхода, принципы, на которых основывается обеспечение системы экономической безопасности предприятия, процесс обеспечения системы экономической безопасности предприятия в контексте стратегического управления, предложен подход по определению уровня обеспечения функциональных составляющих системы экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: экономическая безопасность; система; система экономической безопасности; системный подход; обеспечение; система экономической безопасности предприятия; функциональные составляющие системы экономической безопасности предприятия; стратегическое управление.

Danchenko O.B., Poskrypko Y.A., Zanora V.O. STRATEGIC MANAGEMENT IN THE ENTERPRISE FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY: METHODOLOGICAL POSITIONS OF PROVIDING

The stability of functioning, the level of enterprise's economic security and durability are very important. In this context the research problems of providing enterprise economic security is topical. The situation is complicated absence of common views on conceptual and categorical apparatus in the field. Trends in deteriorating socio-economic situation in Ukraine, a result of the many destabilizing factors both external and internal environments on domestic economic activity entities actualizes the interest of scientists and experts to study the problems of methodical providing for the economic security system (ESS) in the context of strategic management. It is important to explore the process of providing economic security systems in the context of strategic management, to distinguish its main stages, to determine the basic principles for the providing of the economic security system, their specification. The purpose of the article is to define the process of providing economic security system in the context of strategic management, to distinguish its main stages, to identify the principles of the economic security system, to determine the level of providing economic security system. It is established that the problem of economic security is current and topical. It is determined the concept of «providing economic security system» by the system approach. The concept can be defined as purposeful professional or functional activity of economic security that

provides systematic use of technologies, forms, methods and means of the economic security system, involving financial, organizational, informational, analytical, technical and human resources to counter internal and external threats of economic security. It is identified the following principles of the economic security system in the context of operational and strategic management: efficiency and expediency, consistency and coordination, autonomy and responsibility, planned character and dynamism, legality.

Keywords: economic security; system; economic security system; systematic approach; providing; enterprise's economic security system; functional components of the economic security system; strategic management.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Тенденції щодо погіршення соціально-економічного стану України, негативні наслідки впливу численних дестабілізуючих чинників як зовнішнього, так й внутрішнього середовищ на господарську діяльність вітчизняних суб'єктів господарювання актуалізує зацікавленість науковців та фахівців до проблематики опрацювання методичних положень щодо забезпечення системи економічної безпеки підприємства (СЕБП) в контексті стратегічного управління. Важливим є визначення базових принципів забезпечення системи економічної безпеки підприємства, їхня конкретизація, визначення, а також опрацювання процесу забезпечення системи економічної безпеки підприємства в контексті стратегічного управління з виокремленням його основних етапів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці як загалом управління фінансово-економічною безпекою, так й, зокрема, стратегічному управлінню приділили увагу у своїх наукових працях українські вчені: Васильєв О.В. [1], Гришко Н.Є. [2], Зайцева І.Ю. [3], Кожухівська Р.Б. [4], Маслак О.І. [2], Мейта В.І. [1], Приходько В.П. [5], Сак Т.В. [6] та ін.

Вченими та фахівцями визначаються особливості формування системи управління економічною безпекою промислових підприємств [1], узагальнюються основи управління економічною безпекою підприємства [6], визначаються стратегічні підходи щодо управління фінансово-економічною безпекою підприємств [7] тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом із тим, віддаючи належне науковим розробкам шановних дослідників, залишаються актуальними та такими, що потребують подальшого розгляду, проблеми забезпечення системи економічної безпеки підприємства в контексті стратегічного управління з необхідністю конкретизації принципів забезпечення СЕБП, виокремлення його основних етапів, а також визначення рівня забезпечення СЕБП.

Мета статі (постановка завдання). Метою статті є визначення процесу забезпечення

системи економічної безпеки підприємства в контексті стратегічного управління, конкретизація принципів забезпечення системи економічної безпеки підприємства, виокремлення його основних етапів, а також визначення рівня забезпечення системи економічної безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з аксіомою потенційної небезпеки, у жодному виді діяльності, зокрема комерційної, неможливо досягти стану абсолютної безпеки, отже будь-яка діяльність є потенційно небезпечною [7]. З огляду на зазначене, важливим є процес, а також результат забезпечення безпеки як в контексті оперативного, так й стратегічного управління фінансово-економічною безпекою суб'єктів господарювання, тому поняття «забезпечення СЕБП» слід конкретизувати, розглянувши та проаналізувавши його сутність.

Забезпечення СЕБП передбачає цілеспрямовані дії, що спрямовані на своєчасне виявлення та попередження загроз системі економічної безпеки підприємств, заходи протидії прогнозованим та неочікуваним ризикам і загрозам з метою мінімізації можливого збитку, викликаного їхнім впливом.

На думку авторів, поняття «забезпечення» СЕБП з позицій системного підходу можна визначити як цілеспрямовану фахову або функціональну діяльність суб'єктів економічної безпеки (ЕБ), що передбачає системне використання технологій, форм, способів, засобів функціонування СЕБП із залученням фінансових, організаційних, інформаційних, аналітичних, технічних та кадрових ресурсів з метою протидії внутрішнім і зовнішнім загрозам СЕБП.

Забезпечення СЕБП як в контексті оперативного, так й стратегічного управління ґрунтується на таких принципах [8]:

1. Ефективність та доцільність (efficiency and expediency) – ефективність забезпечення СЕБП повинно бути набагато вище за її вартість, а заходи – обґрунтованими.

2. Системність та координація (consistency and coordination) – забезпечення захисту СЕБП за усіма функціональними складовими

(фінансовою, кадровою, технологічною, правовою, інформаційною, екологічною, силовою) на основі централізованого управління СЕБП та крос-функціональної взаємодії між підрозділами підприємств, забезпечення взаємодії з державними, недержавними та правоохоронними органами за умови наявності системи контролю СЕБП зі зворотним зв'язком.

3. Самостійність і відповідальність (autonomy and responsibility) – функціонування підрозділу ЕБ для великих підприємств та відповідальних за ЕБ на малих та середніх підприємствах повинно забезпечити захист СЕБП у межах своєї відповідальності.

4. Плановість та динамічність (Planned character and dynamism) – забезпечення СЕБП повинно бути динамічним, таким, що враховує умови мінливого зовнішнього та внутрішнього середовища; заходи забезпечення СЕБП – плановими, своєчасними та превентивними; моніторинг – безперервним, а планування та постановка завдань із забезпечення СЕБП повинні проводитися на підставі систематичного аналізу впливу зовнішніх та внутрішніх чинників і забезпечувати здатність СЕБП до розвитку і вдосконалення.

5. Законність (Legality) – як підприємництво є законною діяльністю, так і забезпечення СЕБП повинно забезпечуватись на законних підставах відповідно до чинного законодавства.

Узагальнення підходів дозволяє визначити процес забезпечення СЕБП, у якому можна виокремити такі основні етапи [9]:

- дослідження специфіки діяльності підприємств (галузева специфіка, асортимент продукції, ринкова динаміка, особливості функціонування бізнес-процесів, чисельність персоналу та особливості організаційної структури);

- аналізування та оцінювання зовнішніх і внутрішніх загроз системі економічної безпеки підприємств у теперішній час, також прогнозування їх у майбутньому;

- СЕБП – це динамічна система, що вимагає постійного контролю та удосконалення у зв'язку зі змінами як зовнішнього, так і внутрішнього середовища: в законодавстві; на ринках чинників виробництва, розвитком підприємств і освоєнням нових напрямів господарської діяльності; збільшенням кількості працівників, змінами в штатному розкладі; необхідністю удосконалення інформаційних мереж; появою нових технологій, збільшенням числа конкурентів, зміною форм і методів ведення конкурентної боротьби тощо;

- проведення діагностики, наявної на підприємстві СЕБ, дослідження застосовуваних заходів для забезпечення кадрової безпеки, аналіз їх відповідності виявленим загрозам, прогностична оцінка ефективності застосовуваних заходів в умовах динамічних змін внутрішніх і зовнішніх факторів загроз економічної безпеки;

- забезпечення СЕБП на стратегічному, тактичному та оперативному рівнях; на стратегічному рівні розробляється стратегія забезпечення СЕБП, що узгоджується з загальною стратегією підприємства та виражається через політику (концепцію) забезпечення системи економічної безпеки підприємств; на тактичному рівні повинно бути передбачене фахове (структурне) або функціональне забезпечення СЕБП; при фаховому забезпеченні розробляються штатна структура СЕБП та функціональні обов'язки співробітників, при функціональному – функціональні обов'язки відповідальних за забезпечення елементів СЕБП у межах посадових обов'язків; на оперативному рівні формуються та реалізуються бізнес-процеси забезпечення економічної безпеки та визначаються відповідальні (власники) конкретних бізнес-процесів; СЕБП повинна мати чітко визначений набір елементів, методів, інструментів та механізмів, що забезпечують безпеку підприємств для реалізації його стратегічних цілей;

- моделювання СЕБП: створення моделі системи економічної безпеки підприємств, оцінка необхідних витрат на забезпечення функціонування системи економічної безпеки підприємств, прогноз її економічної ефективності;

- імплементація (практичне впровадження) системи економічної безпеки на підприємстві, її нормативно-правове, організаційне, кадрове, методологічне і ресурсне забезпечення;

- оцінка ефективності впровадження системи економічної безпеки, моніторинг її функціонування та контроль ефективності, усунення недоліків у структурі та механізмах функціонування.

Рівень забезпечення кожної функціональної складової СЕБП більшість дослідників пропонують визначати за допомогою сукупного критерію через зважування та підсумовування часткових критеріїв, що характеризують стан функціональних складових СЕБП.

Сукупний критерій СЕБП (K_{e6}) можна розрахувати за формулою [10]:

$$K_{e6} = \sum_{i=1}^n k_i \cdot d_i, \quad (1)$$

де k_i – значення часткових критеріїв оцінки системи економічної безпеки підприємств за її основними функціональними складовими;

d_i – вагомість i -ї функціональної складової СЕБП;

i – кількість функціональних складових СЕБП ($i = 1, 2, \dots, n$).

Часткові критерії оцінки СЕБП можуть бути розраховані як відношення сукупного збитку за кожною функціональною складовою СЕБП до суми витрат на реалізацію заходів щодо запобігання збитків від негативних впливів за даною функціональною складовою.

Завдання визначення достовірної оцінки всіх можливих понесених та попереджених збитків за кожним із реалізованих заходів методологічно є досить складним, однак саме така методика співставлення різних аспектів СЕБП за однорідним критерієм оцінки збитків може бути найбільш прийнятною при розрахунку результату процесу забезпечення функціональних складових СЕБП.

Рівень забезпечення СЕБП (РСЕБП) може бути представлено у вигляді функції багатьох змінних [11]:

$$P_{\text{СЕБП}} = a_1 \cdot f(x_1) + a_2 \cdot f(x_2) + \dots + a_i \cdot f(x_n), \quad (2)$$

де x_1, x_2, \dots, x_n – основні показники діяльності підприємств;

$f(x_1), f(x_2), \dots, f(x_n)$ – функції залежності стану СЕБП від показників діяльності підприємств;

a_1, a_2, \dots, a_i – питома вага значущості кожного показника для забезпечення СЕБП.

Зазначимо, що відповідно до фактичних і нормативних значень економічних показників та величин їх відхилення від порогових значень індикаторів, стан СЕБП пропонують визначати як:

а) стабільний, коли індикатори економічної безпеки знаходяться в межах граничних значень, а ступінь використання наявного потен-

ціалу близький до обґрунтованих нормативів завантаження ресурсів;

б) передкризовий, коли спостерігається подолання бар'єрного значення хоча б одного з індикаторів економічної безпеки, а інші наблизилися до межі граничних значень;

в) кризовий, коли спостерігається подолання бар'єрного значення більшості основних індикаторів економічної безпеки та з'являються ознаки спаду виробництва й часткової втрати потенціалу внаслідок вичерпання технічного ресурсу й скорочення кадрового потенціалу;

г) критичний, коли порушуються бар'єри, що відокремлюють нормальний і кризовий стани розвитку виробництва, а часткова втрата потенціалу стає неминучою та невідвортною [12].

Висновки та перспективи подальших розвідок. Наведено визначення поняття «забезпечення СЕБП» в контексті стратегічного управління з позицій системного підходу, що передбачає системне використання технологій, форм, способів, засобів функціонування СЕБП із залученням фінансових, організаційних, інформаційних, аналітичних, технічних та кадрових ресурсів з метою протидії внутрішнім і зовнішнім загрозам СЕБП. Конкретизовано базові принципи забезпечення СЕБП, а також визначено процес забезпечення СЕБП (виокремлено основні етапи процесу забезпечення СЕБП) шляхом узагальнення методичних підходів.

Подальша робота в даному напрямі вбачається у деталізованій формалізації системи/процесу стратегічного управління у сфері фінансово-економічної безпеки підприємства з розробкою науково-методичного інструментарію та математичних моделей з метою їхнього використання на виокремлених етапах процесу з орієнтацією на підвищення ефективності забезпечення СЕБП.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Васильєв О.В. Формування системи управління економічною безпекою промислових підприємств / О.В. Васильєв, В.І. Мейта // Економічний аналіз : зб. наук. праць. – 2013. – Том 14. – № 2. – С. 138–145.
2. 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.
3. 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.
4. 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.
5. Приходько В.П. Управління економічною безпекою підприємства / В.П. Приходько // Економіка та держава : Міжнародний науково-практичний журнал. – 2013. – № 10. – С. 10–12.

6. 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.
7. Березуцький В.В. Безпека життєдіяльності: навч. пос. / [В.В. Березуцький, Л.А. Васьковець, Н.П. Вершиніна та ін.]; за ред. проф. В.В. Березуцького. – Х. : Факт, 2005. – 384 с.
8. 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.
9. Немченко В.В. Забезпечення економічної безпеки підприємства / В.В. Немченко, В.В. Малішевська // Економіка харчової промисловості. – 2012. – № 3. – С. 10–13.
10. Основы экономической безопасности (Государство, регион, предприятие, личность) / под ред. Е.А. Олейникова. – М. : ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2003. – 288 с.
11. Ковалев Д. Экономическая безопасность предприятия / Д. Ковалев, Т. Сухорукова // Экономика Украины. – 1998. – № 10. – С. 48–51.
12. Бендиков М.А. Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития / М.А. Бендиков // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – № 2. – С. 17–30.

УДК 658.8:637.5

Комплексна оцінка конкурентоспроможності ковбасної продукції м'ясопереробного підприємства

Деділова Т.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Харківського національного автомобільно-дорожнього університету

Токар І.І.

асистент кафедри економіки підприємства
Харківського національного автомобільно-дорожнього університету

У роботі проведено комплексну оцінку конкурентоспроможності ковбасної продукції м'ясопереробного підприємства на основі визначення її інтегрального показника, що дозволяє порівнювати зразки-аналоги та враховує основні споживчі характеристики такої продукції. Окремо визначено етапи оцінки конкурентоспроможності продукції для м'ясопереробних підприємств.

Ключові слова: м'ясопереробні підприємства, ковбасні вироби, конкурентоспроможність, продукція, оцінка, інтегральний показник.

Дедилова Т.В., Токар І.И. КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОЛБАСНОЙ ПРОДУКЦИИ МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В работе проведена комплексная оценка конкурентоспособности колбасной продукции мясоперерабатывающего предприятия на основе определения ее интегрального показателя, позволяющего сравнивать образцы-аналоги и учитывать основные потребительские характеристики такой продукции. Отдельно определены этапы оценки конкурентоспособности продукции для мясоперерабатывающих предприятий.

Ключевые слова: мясоперерабатывающие предприятия, колбасные изделия, конкурентоспособность, продукция, оценка, интегральный показатель.

Dedilova T.V., Tokar I.I. A COMPREHENSIVE COMPETITIVENESS EVALUATION OF SAUSAGE PRODUCTS MEAT PROCESSING ENTERPRISES

The article was offered a comprehensive competitiveness evaluation of sausage products meat processing enterprises on the basis of determination of the integrated index. It has allowed comparing samples analogs and taking into account the main characteristics of such products. The stages of competitiveness evaluation of products for meat processing enterprises were separately defined.

Keywords: meat processing enterprises, sausage products, competitiveness, products, evaluation, integrated index.

Постановка проблеми. Кризові явища в економіці, а також у світовому економічному просторі, змушують керівництво м'ясопереробних підприємств звернути більш пильну увагу на процеси управління виробництвом, на підвищення його ефективності. При цьому більшість заходів щодо підвищення конкурентоспроможності підприємств носять маркетинговий характер. Система підвищення конкурентоспроможності підприємств м'ясопереробної галузі носить не ціновий, а маркетинговий характер, що можна вважати свідченням якісних перетворень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розгляду питань управління м'ясопереробними підприємствами в контексті маркетингу присвячено роботи таких українських вчених, як Гуржій Н.Г. [1], Мигаль О.Ф. [2],

Романенко І.П. [3], Рудич О.О. [4], Савицька Н.Л. [5] та ін.

Невирішені складові загальної проблеми. Водночас про необхідність підвищення конкурентоспроможності підприємств м'ясопереробної промисловості свідчить активний розвиток галузі, що супроводжується появою на ринку значної кількості нових гравців.

Формулювання цілей статі. Метою дослідження є розвиток методичних основ підвищення конкурентоспроможності підприємств м'ясопереробної промисловості шляхом використання інструментів її комплексної оцінки.

Основний матеріал дослідження. Сьогодні ринок ковбасних виробів України вирізняється значною ємністю й є привабливим для розвитку конкуренції. Однак офіційні дані

щодо вітчизняного виробництва ковбас мають значні розходження (близько 16 тис. т у рік), що обумовлено великою чисельністю виробників (більш ніж 3,5 тис. підприємств) і значною часткою тіньового обороту на ринку [6].

Аналіз особливостей функціонування м'ясопереробної промисловості України в сучасних умовах зазначив, що розвиток м'ясопереробної промисловості в Україні перебуває під впливом двох груп факторів: внутрішніх, пов'язаних зі зміною доходів населення, і зовнішньою, обумовленою зміною світових цін на імпорту сировину, на яке орієнтуються вітчизняні виробники готових м'ясних продуктів. Тенденції останнього десятиліття свідчать про те, що ріст вітчизняної м'ясопереробної промисловості відбувався за рахунок витиснення імпортного виробництва після фінансової кризи. Негативні процеси в економіці країни в період 2014-2016 рр. призвели до суттєвого зростання відпускних цін продуктів харчування, в т.ч. й продукції м'ясопереробних підприємств.

У ході дослідження було встановлено, що найбільш динамічно в Україні розвивається ринок варених ковбас, не менш активним є і ринок напівкопчених ковбас. Виробництво ковбасних виробів, зокрема варених ковбас, характеризується найбільшою рентабельністю, що досягається за рахунок використання різних рецептів і регулювання якісних показників. У період кризи постраждали в основному дрібні виробники, а багатьом великим виробникам вдалося наростити обсяги виробництва. Найбільш успішними виявилися виробники м'ясних і ковбасних виробів,

що почали до кризи формувати ланцюжок від вирощування худоби до реалізації готових виробів.

Далі в роботі розглядається оцінка конкурентоспроможності на прикладі виробництва ковбасної продукції у штучній оболонці ПрАТ «Безлюдівський м'ясокомбінат», зокрема ковбаси вареної «Молочна» у порівнянні з аналогічною продукцією що випускається (табл. 1).

Товарний асортимент ПрАТ «Безлюдівський м'ясокомбінат» (сел. Комунар, Харківська обл.) порівнюється із уже існуючим на ринку й що користується попитом – ТОВ «Харківський м'ясокомбінат» (м. Харків), ТОВ «Роганський м'ясокомбінат» (м. Харків), ТОВ «Салтівський м'ясокомбінат» (м. Харків). Оцінка конкурентоспроможності передбачає, що за базу порівняння приймається потреба споживача або аналогічний товар-зразок, що характеризується максимальними продажами. В даному випадку товари-зразки представлені в табл. 2.

Основним методом оцінки конкурентоспроможності є диференційований метод визначення відносних показників і комплексний метод визначення конкурентоспроможності. Диференційований метод розглядає порівняння одиничних показників оцінки конкурентоспроможності товару з аналогом. Комплексний метод передбачає використання групових, узагальнених, інтегральних показників. При цьому комплексний метод більш об'єктивно оцінює конкурентоспроможність продукції. В загальному випадку схема вивчення конкурентоспроможності продукції за комплексною методикою буде мати вигляд (рис. 1).

Таблиця 1

Порівняльна оцінка цін на схожі види ковбасної продукції

Найменування продукції	Середня ціна ПрАТ «Безлюдівський м'ясокомбінат» в грн. за 1 кг	Середня ціна групи конкурентів в грн. за 1 кг	Цінова різниця грн. за 1 кг
Ковбаса варена	63,8	65,16	1,36

Джерело: розроблено за результатами дослідження авторів

Таблиця 2

Група виробів, що досліджується

Найменування продукції	Гатунок	Виробник	Ціна, грн./кг
Ковбаса «Варена з молоком»	I	ТОВ «Харківський м'ясокомбінат»	66,9
Ковбаса «Молочна»	I	ПрАТ «Безлюдівський м'ясокомбінат»	63,8
Ковбаса «Молочна»	I	ТОВ «Роганський»	66,4
Ковбаса «Молочна»	I	ТОВ «Салтівський м'ясокомбінат»	62,2

Джерело: розроблено за результатами дослідження авторів

Відповідно до цього практична інтерпретація методики буде мати наступний вигляд. Представлена до розгляду ковбасна продукція ПрАТ «Безлюдівський м'ясокомбінат», як засвідчив попередній аналіз сучасного стану галузевого ринку ковбасних виробів України, відноситься до традиційно найбільш споживаних населенням груп м'ясних виробів (варені й копчені ковбаси, сосиски, сардельки). Для порівняння споживчих властивостей і з'ясування переваг покупців були обрані зразки – ковбасні вироби лідерів ковбасного ринку України – ТОВ «Роганський м'ясокомбінат», ТОВ «Харківський м'ясокомбінат», ТОВ «Салтівський м'ясокомбінат», характеристики яких наведено в табл. 3.

При оцінці смакових товарів виняткову роль грає його сенсорний (органолептичний) та фізико-хімічний аналіз. До числа органолептичних показників ставляться ті параметри якості ковбасних виробів, які визначають їх споживчі властивості, тобто ті властивості,

які безпосередньо впливають на органи почуттів людини (нюх, дотик, зір).

В Україні прийнята єдина бальна система оцінки ковбасних виробів, яка передбачає характеристику якості ковбаси по чотирьох основних елементах: зовнішньому вигляду; запаху; кольору; смаку. Оцінка якості оцінюється по бальній системі (табл. 4).

Оцінка конкурентоспроможності ковбасних виробів у штучній оболонці на основі показників, отриманих при проведенні органолептичної експертизи зразків ковбасних виробів, наведено в табл. 5.

Відносні показники конкурентоспроможності було визначено диференційованим методом. За базову продукцію було прийнято зразок № 1 – Ковбаса «Варена з молоком» (ТОВ «Харківський м'ясокомбінат»). Результати розрахунку по зразках представлено в табл. 6.

Результати розрахунку комплексного показника конкурентоспроможності за споживчими властивостями і комплексного еко-



Рис. 1. Етапи оцінки конкурентоспроможності продукції м'ясопереробних підприємств

Джерело: розроблено за результатами дослідження авторів

Таблиця 3

Характеристики товарів-зразків

Зразки	Найменування зразка	ґаунок	Оболонка	Склад	Харчова цінність у 100 г	Калорійність	Термін зберігання
№ 1	Ковбаса «Варена з молоком» (ТОВ «Харківський м'ясокомбінат»)	I	Целюлозна оболонка	яловичина, свинина, молоко сухе, сіль, цукор, спеції, яйце	білки – 18,2 г, жири – 7,3 г	230,8 ккал	при t° від 0° до 6°С до 2 діб
№ 2	Ковбаса «Молочна» (ПрАТ «Безлюдівський м'ясокомбінат»)	I	Целюлозна оболонка	яловичина, свинина, молоко сухе, сіль, цукор, спеції, яйце	білки – 13,3 г, жири – 13,9 г	181,1 ккал	при t° від 0° до 6°С до 3 діб
№ 3	Ковбаса «Молочна» (ТОВ «Роганський м'ясокомбінат»)	I	Целюлозна оболонка	яловичина, свинина, молоко сухе, сіль, цукор, спеції, яйце	білки – 13,3 г, жири – 13,9 г	178,2 ккал	при t° від 0° до 6°С до 3 діб
№ 4	Ковбаса «Молочна» (ТОВ «Салтівський м'ясокомбінат»)	I	Целюлозна оболонка	яловичина, свинина, молоко сухе, сіль, цукор, спеції, яйце	білки – 12,8г., жири – 14,6г	182,6 ккал	при t° від 0° до 8°С до 3 діб

Джерело: розроблено за результатами дослідження авторів

Таблиця 4

Система показників органолептичної оцінки ковбасних виробів у штучній оболонці [7]

Показник	Характеристики показника	Оцінка, бали
Зовнішній вигляд	Оболонка щільно прилягає до фаршу, суха поверхня без ушкоджень оболонки. Консистенція щільна, соковита, однакова як на периферії, так і в товщі батона	0,5
	Оболонка щільно прилягає до фаршу, суха поверхня без ушкоджень оболонки. Консистенція рівномірна з дрібною пористістю	0,4
	Оболонка щільно прилягає до фаршу, наплив фаршу, сліпів, бульйонних і жирових набряків	0,3
	Оболонка батону лопнула або поламана, напливів фаршу, сліпів, бульйонних і жирових набряків	0,2
	Слиз або цвіль на оболонці	0,1
Колір фаршу на зрізі	Рівномірний рожевий або світло-рожевий колір. Фарш рівномірно перемішаний	0,5
	Рівномірний рожевий або світло-рожевий колір з дрібною пористістю	0,4
	Незначне відхилення від рожевого або світло-рожевого кольору. Фарш рівномірно перемішаний	0,3
	Незначне відхилення від рожевого або світло-рожевого кольору з дрібною пористістю	0,2
	Сірий колір	0,1
Запах	Яркий специфічний ковбасний м'ясний запах, відповідний до типу ковбасного виробу	3,0
	Добре розвинутий специфічний ковбасний м'ясний запах, відповідний до типу ковбасного виробу	2,5

Запах	Слабко розвинутий специфічний ковбасний м'ясний запах, але відповідний типу ковбасного виробу	2,0
	Слабко розвинутий специфічний ковбасний м'ясний запах зі сторонніми домішками	1,5
	Прогірклий, рибний або інший, не властивий запах	0,5
Смак	Яркий специфічний м'ясний, гармонічний смак, відповідний до типу ковбасного виробу	5,0
	Слабко виражений специфічний м'ясний, гармонічний смак, відповідний до типу ковбасного виробу	4,0
	Слабко виражений специфічний м'ясний смак, мало відповідний до типу ковбасного виробу	3,0
	Слабко виражений специфічний м'ясний смак, мало відповідний до типу ковбасного виробу, зі сторонніми домішками	2,0
	Прогірклий, рибний або інший, не властивий для ковбасних виробів смак	1,0

Таблиця 5

Результати органолептичної оцінки зразків ковбасних виробів у штучній оболонці

Показники	Значення показників, бали			
	Зразок № 1	Зразок № 2	Зразок № 3	Зразок № 4
Зовнішній вигляд	0,5	0,5	0,4	0,5
Колір фаршу на зрізі	0,5	0,5	0,43	0,5
Запах	3,0	2,7	1,7	2,4
Смак	5,0	4,3	3,2	4,1
Престижність торговельної марки	5,0	3,0	3,0	3,0

Джерело: розроблено за результатами дослідження авторів

Таблиця 6

Розрахунок відносних показників споживчих властивостей Зразків № 2, № 3 та № 4 (до базового зразка)

Показники	Зразок № 2	Зразок № 3	Зразок № 4
Зовнішній вигляд	1,0	0,8	1
Колір фаршу на зрізі	1,0	0,86	1
Запах	0,9	0,56	0,8
Смак	0,86	0,64	0,82
Престижність торговельної марки	0,6	0,6	0,6

Джерело: розроблено за результатами дослідження авторів

Таблиця 7

Комплексні показники оцінки конкурентоспроможності ковбасних виробів у штучній оболонці

Найменування показників конкурентоспроможності	Значення показників конкурентоспроможності вин		
	Зразок № 2	Зразок № 3	Зразок № 4
Комплексний показник конкурентоспроможності за споживчими властивостями	0,74	0,53	0,78
Комплексний економічний показник конкурентоспроможності	0,95	0,99	0,93

Джерело: розроблено за результатами дослідження авторів

номічного показника для всіх зразків представлено в табл. 7.

Розрахунок інтегрального показника конкурентоспроможності базується на результатах табл. 7 та враховує той факт, що аналіз нормативних показників якості ковбасних виробів, які лежать в основі обов'язкової сертифікації, свідчить про їх відповідність вимогам діючих в Україні нормативних документів.

$$K^{\text{зраз.2}} = 1 \times \frac{0,74}{0,95} = 0,78,$$

$$K^{\text{зраз.3}} = 1 \times \frac{0,53}{0,99} = 0,54,$$

$$K^{\text{зраз.4}} = 1 \times \frac{0,78}{0,93} = 0,84.$$

Інтегральний показник конкурентоспроможності для зразків № 2, № 3 і № 4 <1, що свідчить про більш низький рівень конкурентоспроможності оцінюваної продукції, тобто за споживчими й економічними властивостями продукція даної групи ковбасних виробів ПрАТ «Безлюдівський м'ясокомбінат», ТОВ «Роганський м'ясокомбінат» та ТОВ «Салтівський м'ясокомбінат» уступає базовому зразку продукція – ТОВ «Харківський м'ясокомбінат».

За результатами оцінки зразків ковбасної продукції у штучній оболонці було встановлено.

По-перше, найбільш конкурентоспроможним виробом-зразком у рамках розглянутої стратегічної групи є зразок №1 (ковбаса «Варена з молоком», ТОВ «Харківський м'ясокомбінат»), що забезпечено її конкурентною перевагою як за споживчими показниками, так і за економічним показником. Конкурентоспроможність базового зразка $K_{\text{баз}} = 1$.

По-друге, показник конкурентоспроможності оцінюваного зразка № 2 (ковбаса «Молочна» ПрАТ «Безлюдівський м'ясокомбінат») має високе значення ($K^{\text{зраз.2}} = 0,78$) й наближується до показника базового зразка, лише на 22% йому поступаючись. Водночас, показник конкурентоспроможності оцінюваного зразка № 2 є меншим за показник свого основного конкурента $K^{\text{зраз.2}} = 0,90$ – зразок № 4 (ковбаса «Молочна», ТОВ «Салтівський м'ясокомбінат»).

По-третє, зразок № 3 неконкурентоспроможний – уступає практично в 2 рази базовому зразку. На конкурентоспроможності позначилися найбільш важливі споживчі властивості – запах і смак, а також престижність торговельної марки. Конкурентні недоліки виражаються за по показником ціни, так і за споживчими показниками.

В четвертих, за органолептичними характеристиками зразок № 3 програє зразку № 4. Крім того, для даного зразка було зафіксовано ціну, яка значно завищена й досягає майже ціни товару-зразка.

Провівши аналіз ринку, на якому представлена досліджувана продукція, було виявлено, що на ринку Харківської області ковбасні виробники пропонують в основному місцевими виробниками, головними конкурентами у галузі є ТОВ «Харківський м'ясокомбінат» та ТОВ «Салтівський м'ясокомбінат», рідше поставки здійснюються іншими підприємствами, також є присутньою імпортна продукція.

Конкуренція досить велика, тому що на ринку багато пропозицій. Підприємство ПрАТ «Безлюдівський м'ясокомбінат» пропонує різноманітний асортимент ковбасних виробів у своїх фірмових магазинах, в яких ціни є нижчими, однак сервіс більш високий. Покупці активніше відвідують спеціалізовані фірмові магазини, тому що вважають, що в них товар більш якісний, обслуговування краще. Тому можна сказати, що попит задоволений. У фірмових магазинах дійсно якість товарів краща, забезпечується гарантія сертифікованості товарів, дотримання строків зберігання тощо. Склад товарного асортименту постійний, запаси вчасно поповнюються, тому торгівля безперебійна.

Подальшим етапом дослідження є формування напрямів підвищення конкурентоспроможності ковбасної продукції ПРАТ «Безлюдівський м'ясокомбінат» на основі її проведеної комплексної оцінки та моніторингу.

Висновки. У результаті оцінки конкурентоспроможності продукції можуть бути прийняті наступні рішення щодо формування напрямів підвищення конкурентоспроможності.

Особливу увагу ПрАТ «Безлюдівський м'ясокомбінат» слід приділити стратегії підвищення якості товару як найважливішої складової стратегії підприємства. Об'єктами прогнозування є показники якості товару, що уступають аналогічним показникам товарів конкурентів.

Підвищення відповідних показників якості продукції у складі комплексного показника конкурентоспроможності за споживчими властивостями відбувається шляхом покращення смакових характеристик вареної ковбаси у штучній оболонці, зокрема «Молочної», що досягається за допомогою наступних заходів:

а) зміни складу, структури застосовуваних матеріалів (сировини), що входять до складу

продукції відповідно до ДСТУ та ТУ виробництва;

б) зміни технології виготовлення ковбасної продукції, системи контролю якості виготовлення, зберігання, упакування, транспортування.

Крім того, комплексний показник конкурентоспроможності за споживчими властивостями можна покращити за допомогою росту показника престижності торговельної марки ПрАТ «Безлюдівський м'ясокомбінат», зокрема за допомогою:

а) зміни системи стимулювання офіційних дистриб'юторів ПрАТ «Безлюдівський м'ясокомбінат»;

б) зміни у черговій рекламній кампанії ПрАТ «Безлюдівський м'ясокомбінат» концепції представлення іміджу підприємства як такого, що виготовляє продукцію з натуральної та екологічної сировини (проблема «натуральності» досліджуваного виду ковбаси у штучній оболонці була виявлена в результаті комплексного аналізу конкурентоспроможності продукції підприємства, а також підтверджена в ході моніторингу поточного її стану);

в) зміни умов реалізації продукції на продуктових ринках м. Харкова та Харківської області;

г) зміни стратегії й тактики підприємства в соціальній сфері, зокрема участь ПрАТ «Без-

людівський м'ясокомбінат» у благодійних акціях та заходах місцевих органів виконавчої влади щодо формування позитивного іміджу товариства.

Ще одним шляхом підвищення конкурентоспроможності продукції є покращення її комплексного економічного показника за допомогою:

а) зміни цін на продукцію, цін на послуги по обслуговуванню у фірмовій мережі;

б) зміни структури й розміру інвестицій у розробку, виробництво й збут продукції.

Важливий напрямок підвищення конкурентоспроможності продукції – удосконалення процесу руху товарів, організації торгівлі, сервісного обслуговування покупців, реклами продукції, які є потужними інструментом стимулювання попиту. Сервісні послуги й реклама є потужними факторами в конкурентній боротьбі за покупця. Вони вимагають додаткових витрат, але збільшують обсяг продажів і прибуток.

Таким чином означені напрями підвищення конкурентоспроможності продукції ПрАТ «Безлюдівський м'ясокомбінат» дозволять підприємству підвищити існуючі та отримати додаткові конкурентні переваги на ринку ковбасних виробів, а також утримати лідируючі позиції порівняно з головними виробниками-конкурентами.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Гуржій Н.Г. Дослідження факторів впливу на збутову діяльність м'ясопереробних підприємств [Електронний ресурс] / Н.Г. Гуржій // Глобальні та національні проблеми економіки. – Випуск 4. – 2012. – С. 354-358. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/4-2015/75.pdf>
2. Мигаль О.Ф. STP-маркетинг м'ясопереробних підприємств: дис. ... кандидата екон. наук: 08.00.04 / Мигаль Оксана Феліксіссівна. – Тернопіль, 2012. – 197 с.
3. Романенко І.П. Маркетингове забезпечення конкурентоспроможності м'ясопереробних підприємств: автореф. дис. на здобуття ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / І.П. Романенко. – К., 2008. – 20 с.
4. Рудич О.О. Стратегії забезпечення конкурентоспроможності м'ясопереробних підприємств / О.О. Рудич, І.Б. Тернавська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lib.udau.edu.ua/bitstream/123456789/782/1/Маркетингові%20стратегії%20забезпечення%20конкурентоспроможності%20м'ясопереробних%20підприємств.pdf>
5. Савицька Н.Л. Теоретико-методичні аспекти формування маркетингової політики підприємств на ринку м'яса та м'ясопродуктів / Н.Л. Савицька // Проблеми економіки. – № 2. – 2015. – С. 172-178.
6. Рынок колбас и колбасных изделий. Текущая ситуация и прогноз [Электронный ресурс]: Каталог готовых маркетинговых исследований, отчетов и обзоров рынка / Административно-управленческий портал. – Режим доступа: <http://mi.aup.ru/res/79/562949980189679.html>
7. Вимоги до якості ковбасних виробів та їх дослідження на свіжість та натуральність [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tovar.dt-kt.net/books/book-10/chapter-1027/>

Actual issues of management of enterprises of high-tech sector of Ukraine

Dzhur O.Y.

PhD, Associate Professor,
Assistant Professor of Management and Tourism Business Department
Oles Honchar Dnipropetrovsk National University

Didenko M.V.

Bachelor
Oles Honchar Dnipropetrovsk National University

The article is devoted to the research of tendencies of the market of high-tech products, to the study of factors internal and external environment of high-tech enterprises that form the structural components of the management of high-tech enterprises based on the recommendations of authoritative international organizations and well-known scientific schools of management. A scheme is proposed to ensure the competitiveness of high-tech enterprise and a complex of measures on state level to improve the process of management of high-tech enterprises and its result.

Keywords: management of enterprises, high-tech enterprises, state regulation, the competitive development, synchronization.

Джур О.Є., Діденко М.В. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Стаття присвячена дослідженню тенденцій ринку високотехнологічної продукції дослідженню факторів внутрішнього та зовнішнього середовища високотехнологічних підприємств, що формують структурні складові менеджменту високотехнологічних підприємств на основі рекомендацій авторитетних міжнародних організацій і відомих наукових шкіл менеджменту. Запропонована схема забезпечення конкурентоспроможності високотехнологічного підприємства та комплекс заходів на державному рівні для поліпшення процесу менеджменту високотехнологічного підприємства та його результативності.

Ключові слова: менеджмент підприємств, високотехнологічні підприємства, державне управління, конкурентоспроможний розвиток, синхронізація.

Джур О.Є., Діденко М.В. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ МЕНЕДЖМЕНТА ВИСОКОТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

Статья посвящена исследованию тенденций рынка високотехнологической продукции, факторов внутренней и внешней среды високотехнологических предприятий, формирующих структурные составляющие менеджмента високотехнологических предприятий на основе рекомендаций авторитетных международных организаций и известных научных школ менеджмента. Предложена схема обеспечения конкурентоспособности високотехнологического предприятия и комплекс мероприятий на государственном уровне для улучшения процесса менеджмента високотехнологического предприятия и его результативности.

Ключевые слова: менеджмент предприятий, високотехнологические предприятия, государственное управление, конкурентоспособное развитие, синхронизация.

Introduction. Many developed countries although in urgent need of various types of raw materials, but very active competitive activity carry out on the market of high-tech products, which has significant added value and its realization brings considerable economic benefits, increase government revenues, stimulate the development of science, technology, education, contributes to the creation of more jobs, development of democratic institutions, improving the quality of life of the population.

The management of the enterprise involves dedicated organizational impact on the activities of the enterprise in the market to achieve the

objectives set and profit for the enterprise. Modern high-tech enterprises of Ukraine are open systems that exist only under condition of active interaction with the environment and, as a rule, have a considerable demand only on the international market. Such enterprises require the participation of a significant number of resources, are created to implement the ambitious plans of the owners and staff. In this case, the condition for viability of an enterprise system is beneficial exchange its «input» and «output».

Modern high-tech business has created an efficient structure and control technology, finds political and legal support in their countries. In

Ukraine high-tech enterprise can not yet boast the same productivity and efficiency. In addition, the period after 2013 was marked by the reduction works in cooperation with Russia, which led, for example, to the crisis in the aerospace industry. It is required analysis, the issues of management of enterprises of high-tech areas related to the formation of an effective internal environment and its coherent interaction with the external environment in terms of political, economic and social crisis in Ukraine.

Brief literature review. Theoretical, methodological, scientific and practical issues of management are constant and urgent field of research of many Ukrainian and foreign authors. Significant scientific contribution to the study of the formation, operation and development of an effective organizational culture made such Ukrainian and foreign researchers, as Albert M., Afanas'ev M., Belinskij P.I., Chmil F., Galickij V.P., Gerchakova I.N., Griffin P., Goncharov Y.V., Daft R.L., Yaromich S., Khedouri F., Kuzmin O., Lukyanova L.M., Manilich V.I., Melnik O., Mescon M., Molotkova I., Naumov A.I., Osovs'ka G., Osovs'kij O., Petrovich J.M., Rudins'ka O., Shegda A., Shekin G.V., Shokun V., Stecenko I., Stadnik V., Vihansky O.S. etc.

Various topical issues of management of high-tech enterprises and aerospace enterprises in both domestic and foreign markets were examined by Degtyarev A.V., Horbulin V.P., Fedulova L.I., Kuchma L.D., Shevtsov A.I., Shekhovtsov V.S., Pylypenko A.V., Zinoviev O.N., Voight S.M. etc.

Unsolved aspects of the problem. Modern domestic and foreign scientific literature fairly well described and analyzed the business structure and organizational management structure in the field of high-tech business. However, the Ukrainian high-tech companies do not show effective dynamics of development and the appropriate level of competitiveness. Therefore, further investigations are necessary for structural components of the management of high-tech enterprises on the basis of the recommendations of authoritative international organizations and well-known scientific schools of management.

Purpose. The article was written for selection of the necessary components of the process management of high-tech enterprises for their further development and competitiveness in the international market.

Result. According to the classification of the The Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) high-tech production is production where R & D costs exceed 3.5% of

the cost of a product, in the case of exceeding the 8.5% of the production is considered to be knowledge intensive.

Based on intensity research (R&D – intensity) OECD distinguishes the following groups of high-tech products: biotechnology and pharmaceuticals; aircraft and spacecraft; medical, precision and optical instruments; radio, television and communication equipment; office, accounting and computing machinery; electrical machinery and apparatus; motor vehicles, trailers and semi-trailers; railroad and transport equipment; chemical and chemical products; machinery and equipment [1].

This sector largely determines the development of the national economy, state functions in the international division of labor. Manufacturing and selling high-tech products with high added value is a very profitable and promising activity, much higher than the trade of raw materials. For example, «Apple» during the last quarter of 2015 received a record quarterly income of 75.9 billion dollars and a record net profit of 18.4 billion dollars (for quarter) [2].

The cost of the iPhone 6 and 6Plus on 24.09.2014 was 227 dollars and 242,5 dollars when the selling price was 649 dollars and 849 dollars, respectively [3]. The cost of Lada Granta in June 2014 was 55 thousand rubles at a sale price of 289 thousand rubles [4].

The common trend of exports of high technology products is shown in fig. 1.

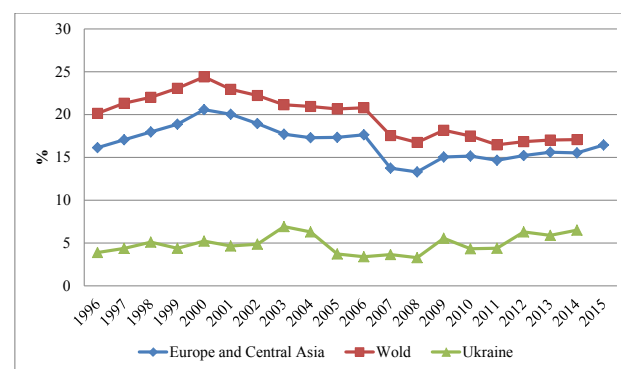


Fig. 1. Comparative dynamics of high – technology exports, % of manufactured exports

Source: prepared by the author based on [5]

Trends of exports of high technology products, presented in Fig. 1 show a significant delay between the performance of the Ukrainian manufacturers from trends in the world and in Europe and Central Asia (include Ukraine), although shows of synchrony of the processes.

In 2014 high – technology exports (% of manufactured exports) in Europe and Central Asia

amounted to 16,443%, and in Ukraine – 6,512%. Presented data indicate serious problems of the Ukrainian enterprises at the micro and macro levels and require optimal solutions to improve the quality of governance at the state level and at the enterprise level.

The management of the enterprise suppose purposeful organizational impact on the activities of the enterprise in the market to achieve the objectives set and profit for the enterprise. Enterprise management includes three aspects: institutional, functional and instrumental. The management efficiency of these levels and activity of the enterprise as a whole is provided by the interaction of the collective, of the parties and investors, suppliers, customers, government and the public.

According to the researchers, state management can be considered effective if it is conducted simultaneously at the following levels:

1) worldoutlook (directionally formed holistic adequate perception of the world at the population of the state and, above all, the senior management personnel due to different tools (education, media, culture) ,when all processes are seen interrelated and interdependent, clearly distinguished causal relationships)

2) historical (the citizens of the state formed a thorough knowledge of their own and world history, the ability to see and understand the direction of the movement of world historical processes, with the result that any speculation in this field should be excluded in principle);

3) informational (the possession of knowledge, including technical and technological nature allow to choose the optimal plans for the development of the productive forces of society);

4) economical (the state must have the necessary economic base to ensure its stable development);

5) genetic (population must be not genetically inferior and physically fit, it is necessary to reduce for a minimum the use of substances, sapping the genetics of the people).

6) military (the state must have a capable armed forces to be able to protect its population and its territory).

A present time it is actively happens tendency of eroding the consciousness of the masses, the formation of a «kaleidoscopic» world, using different tools. A significant impact is on the most active and revolutionary in their character segment of society – the young people, there is dynamically substitution of the highest cultural achievements in human history by mass pseudo-culture.

As noted by Allen Welsh Dulles, lawyer, diplomat, Director of Central Intelligence, it is easy to confuse man by facts, but, if he understands the trends, you can cheat it much harder. In the Ukrainian society now there is no unified, holistic perception of its history, there are evidences of different evaluation of the same events, opposite conclusions are made about the lessons of history, which leads to increased conflicts in society, the complexity of public administration and the development of standards for the humane culture in the society. According to research, drinking alcohol more than 1 liter per capita, leads to an unconscious perception of the events, it becomes possible to impose any political decisions; and World Health Organization (WHO) research showed that irreversible degradation of the gene pool – that is, the degeneration of the nation – begins by drinking 6-8 litres of alcohol per year per capita. According to the «Global status report on alcohol and health in 2016», the Ukrainians in the age of 15 drink an average of 13,9 liters of pure alcohol per year [4].

The World Bank notes that more generally, the recent geopolitical tensions holding back global growth. The reduction in production especially in the three affected countries – Yemen, Libya and Ukraine, whose share in world GDP was about half a percentage point in 2013 – reduced world output by 0,1 percentage point in 2014-2015. To ensure the sustainability in the emerging market and developing countries, the World Bank recommends to policymakers reduce macroeconomic and financial vulnerabilities and to restore the stability of the economy through reforms to improve the performance [5].

For a clearer understanding of the formation of high-tech production use the system approach: basis, the main foundation of the high-tech sectors of the economy (and not only economy) is education (1st level), which prepares staff for the science (2nd level), the next level is the economic environment (3rd level: the availability of credit, market, competition, legal support, government support), followed by «sub-sectors – pillars» (4 th level: instrument making, information technology, electronics, nanotechnology), and they are based «sub industry – not pillars» (5th level: aircraft building, space industry, biotechnology, robotics, etc.). For the effective functioning of this system requires productive work of each of its components. The failure of one level of this system are passed along the chain of the whole system. The society faster will feel the results especially for higher the level (for example, failures in the education system plainly

manifest after 10-15 years, and results from any industry will be seen in a few years).

One of the main problems of development of high technologies is the presence of concentration in one place of the intellectual "capacity," and capital. This problem is partially allows to solve the presence of technology parks, which allows in one place to create a system that will produce research, develop and implement in production technology, to manufacture products and to respond quickly to any changes. This way used many economically developed countries. In Ukraine registered 16 technoparks, of which only 8 are actually working. In addition, it should be noted that currently within one country is problematic to create the entire production chain. This is one of the factors in the emergence of transnational companies. In this situation it is advisable to have three key components – management, financial and production.

General economic situation has strong impact on high-tech sectors of the economy also. At present time, in the economic system of Ukraine is possible to identify the following tendencies: a) worsening of economic situation in the country: the decline of GDP, industrial production, real incomes of the population (declining of GDP in 2014 amounted to 6.6%, in 2015 – 9.9%) [7]; b) the outflow of capital from the economy (mainly from industry); c) the growth dependence on raw materials, a significant portion of investment is directed to the extraction of raw materials; d) rapidly increasing national debt (public and publicly guaranteed debt to 31.08.2016 is 66,59 billion dollars) [8].

It is necessary to highlight the interest rate of the National Bank of Ukraine (NBU), under which it gives loans to commercial banks, which is 14% (for comparison: Bank of China – 6%, Federal Reserve System (FRS) of USA – 0,5%, the Bank of Japan – from 0 to 0,1%, the Central Bank of Germany – from 0.30 to 0.50%).

It is quite clear that at rate of return of 4% receiving the loan with a rate of 20% and above is highly detrimental for production. The particularly high capital intensity is specificity of high-tech industries

It is also useful to identify the main economic «brakes»: the uncertainty of the economic situation, the unstable exchange rate of the hryvnia (UAH), declining domestic demand, high taxation, high energy prices, the complexity of bureaucratic procedures, high corruption, competition from imports, the quality of the legislative regulation of the economy, lack of investment, the monopolization of the market, imperfection of

the judicial system, competition from the shadow economy, the depreciation (over 70%) and lack of modern equipment.

Especially noteworthy are the problems in the sphere of education and science. One of the main problems is low wages. According to statistics, the average salary of educator in December 2015 amounted to 4145 UAH at the average salary in the country 5230 UAH. It is decreasing the number of organizations that conduct research and development (from 1344 in 1991 to 978 in 2015). Rapidly decreasing number of scientific workers from 313079 in 1990 to 63864 people in 2015, i.e. almost 5 times. At the same time almost doubled the number of professors and assistant of professors in the economy (decreased growth of highly qualified scientific personnel in the material sphere of the economy).

As a consequence, the share of scientific and scientific-technical work in the GDP declined from 1,36% in 1996 to 0,64 per cent in 2015, the share of enterprises engaged in innovation has not changed, despite the global growth of science and technology (18% in 2000 and 16,1% in 2014). The proportion of industrial enterprises that introduce innovations in its production decreased from 14,8% in 2000 to 12,1% in 2014. And the weight of the realized innovation products in the total industrial production dropped from 9,4% in 2000 to 1,4% in 2015[12].

In the scientific literature very well known functions of management are planning, organizing, staffing, directing and controlling (Koontz and O'Donnel) [7].

Modern authors to the functions of management include a) innovation goal setting, planning, decision making, disposal, motivation, organization, coordination, conflict resolution and responsibility, communication (V.I. Khomyakov); b) the acquisition, preservation, production, transportation and distribution (D. Borman, V. Vorotina, R. Federman); c) personnel; equipment, materials, production; finance; information (K. Killen) [8].

One of the reputable organizations which focuses on management at various levels is the International Organization for Standardization (ISO). She has developed a fairly wide range of standards for management systems. They are a model in the creation and operation of the management system of enterprises of different type. Like all ISO standards, they are the result of an international consensus of experts. Therefore, the implementation of the standard on management system, organizations can benefit from global experience in management and good practices. Modern practice management as with

all ISO standards are based on the principle of continuous improvement.

Modern high-tech enterprise for growth and providing of added value tend to develop technology and human capital that enables them to find, maintain and create competitive advantage. The analysis of the activities of high-tech aerospace business and the recommendations of the international organization for standardization allowed the authors to present a scheme of ensuring the competitiveness of high-tech enterprises (for example enterprises of the space industry) based on the requirements to management system of enterprise (fig. 2).

The development of science and technology helps obtaining to the owners of inventions, new technologies and devices additional income

(quasi rent), due to the qualities and uniqueness of the new product. The owner of new inventions and technologies receives the quasi rent as long as his product or innovation will not get general distribution. Therefore, the disregard solution of the above problems in Ukraine for many years push it possibility of joining the group of countries with a post-industrial economy and the question of real improvement of life of the population.

Conclusions. The boosting performance of modern Ukrainian enterprises requires the creation of an optimal system of management based on international standards and best business practices examples business, as well as the implementation of the following measures: 1) the creation of a powerful banking system for accumulation of funds for the development of high-

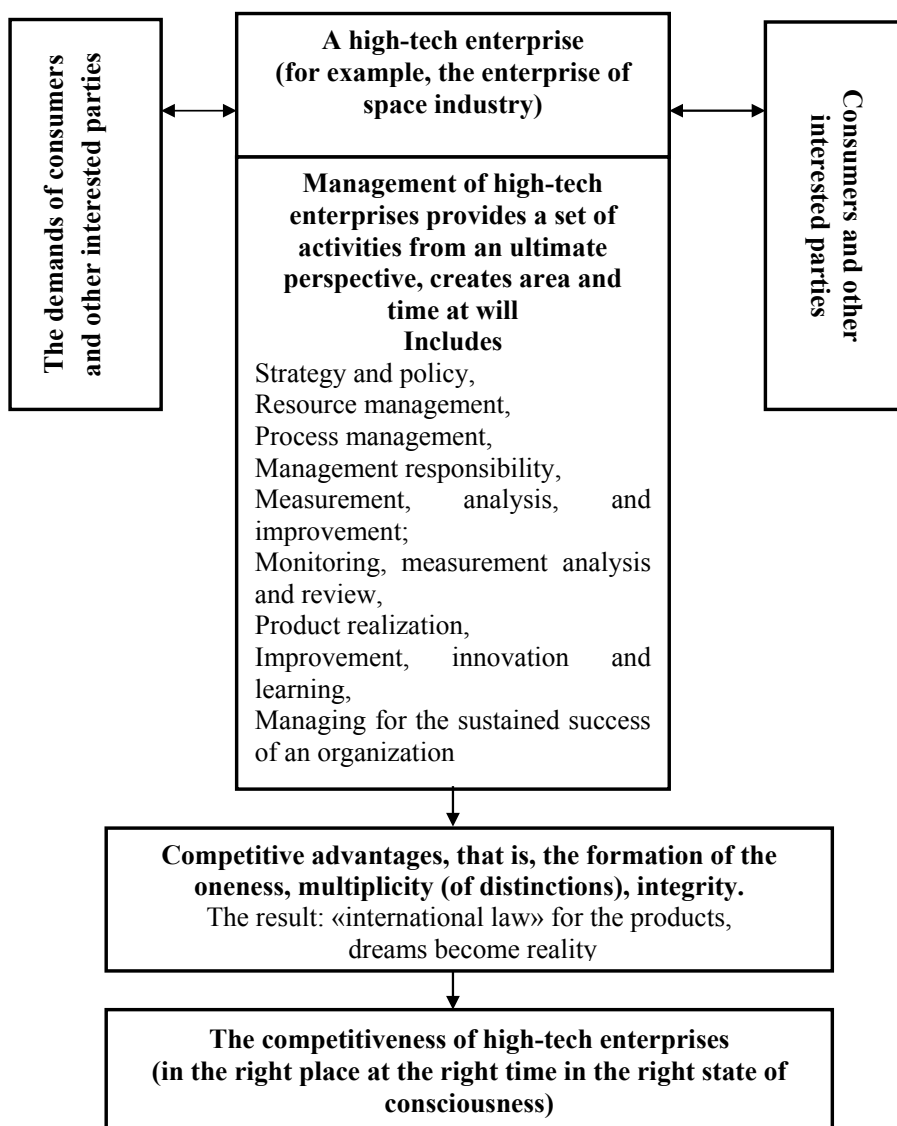


Figure 2. Scheme of ensuring of the competitiveness of high-tech enterprises based on the requirements to the management system of enterprise

tech industries (availability of soft loans for these sectors: interest rates on loans must be either zero or at least not to exceed the rate of profitability of enterprises), 2) large-scale government programs of investment in material production; 3) reforming the pricing system; 4) participation in global production chains that create high-tech products; 5) technical modernization of production; 6) use of funds accelerated depreciation of the means of production produced on the territory of Ukraine; 7) establishment of the regres-

sive scale of social insurance payments depending on the level of productivity in the enterprise; 8) inclusion of R & D expenditure in the structure of production costs, bringing them from taxation; 9) low import duties on means of production for high-tech industries; 10) introducing a system of indicative planning ", the electronic model of the economy," able on the basis of interregional and interindustrial balances to predict the production volumes and consumption, determine infrastructure needs, resources, etc.

REFERENCES:

1. Джур О.Є. Економіка високотехнологічних підприємств: навч. посіб. / О.Є. Джур. – Д.: АРТ-ПРЕС, 2010. – 320 с.
2. Apple, News available at: <http://www.apple.com/hotnews> (Accessed 11 November 2016).
3. Russia Today, Эксперты: себестоимость нового iPhone 6 составляет всего 227 долларов, available at: <http://russian.rt.com/article/51284> (Accessed 10 November 2016).
4. Известия. Новости, available at: <http://izvestia.ru/news/577567> (Accessed 10 November 2016).
5. World Health Organization. Global Health Observatory (GHO) data. <http://www.who.int/gho/alcohol/en> (Accessed 10 November 2016).
6. The World Bank. Data, available at: <http://data.worldbank.org/indicator> (Accessed 12 November 2016).
7. Перспективы развития мировой экономики. Слишком долгий период слишком медленного роста, available at: <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/weo/2016/01/pdf/texttr.pdf> (Accessed 12 November 2016).
8. State Statistics Service of Ukraine. The change in the gross domestic product, available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/operativ> (Accessed 12 November 2016).
9. The Ministry of Finance of Ukraine, available at: <http://www.minfin.gov.ua/news/view> (Accessed 15 November 2016).
10. State Statistics Service of Ukraine. Scientific and technical activities, available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u/2002.html (Accessed 15 November 2016).
11. The Five Functions of Management, available at: <http://hubpages.com/business/The-Five-Functions-of-Management> (Accessed 1 December 2016).
12. Хомяков В.І. Менеджмент підприємства: навч. посіб. / В.І. Хомяков. – 2-ге вид., перер. і доп. – Київ: Кондор. – 2005 – 434 с.

Особливості оптимізації управління бізнес-процесами підприємства та методи їх удосконалення

Довба І.В.

викладач кафедри міжнародного бізнесу, логістики та менеджменту
Ужгородського національного університету

Сойма С.Ю.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного бізнесу, логістики та менеджменту
Ужгородського національного університету

У статті розглянуто сутність процесного підходу, визначено теоретичні засади та особливості оптимізації бізнес-процесів, наведена характеристика методів удосконалення бізнес-процесів. Розглянуто основні класифікаційні категорії бізнес-процесів підприємства. Визначено сутність та виокремлено переваги Workflow як методу опису бізнес-процесів і технології організації бізнесу та корпоративних інформаційних систем. Доведено необхідність запровадження методу Workflow на вітчизняних підприємствах в сучасних умовах, що приводить до упорядкування діяльності підприємства, зведення її до чітких процедур, підвищення ефективності господарської діяльності та конкурентоспроможності.

Ключові слова: процесний підхід, бізнес-процес, методи удосконалення, процес, Workflow.

Довба И.В., Сойма С.Ю. ОСОБЕННОСТИ ОПТИМИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ И МЕТОДЫ ИХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

В статье рассмотрена сущность процессного подхода, определены теоретические основы и особенности оптимизации бизнес-процессов, приведена характеристика методов совершенствования бизнес-процессов. Рассмотрены основные классификационные категории бизнес-процессов предприятия. Определена сущность и выделены преимущества Workflow как метода описания бизнес-процессов и технологии организации бизнеса и корпоративных информационных систем. Доказана необходимость введения метода Workflow на отечественных предприятиях в современных условиях приводит к упорядочению деятельности предприятия, сведение ее к четких процедур, повышение эффективности хозяйственной деятельности и конкурентоспособности.

Ключевые слова: процессный подход, бизнес-процесс, методы совершенствования, процесс, Workflow.

Dovba I.V., Sojma S.Yu. FEATURES OF OPTIMIZATION OF BUSINESS PROCESSES AND METHODS OF THEIR IMPROVEMENT

The article considers the essence of the process approach defined theoretical principles and features of optimization of business processes, characteristic of methods that improve business processes is given. The main classification categories of business processes are considered. The essence is defined and the advantages of Workflow are singled as a method of describing business processes and technologies of organization of business and corporate information systems. The necessity of implementing the method of Workflow for domestic enterprises in modern conditions is proved, that leads to a streamlining of the company, reducing it to clear procedures, improving the efficiency of economic activity and competitiveness.

Keywords: process approach, business process, improvement methods, process, Workflow.

Постановка проблеми у загальному вигляді обумовлена необхідністю пошуку нових інструментів і методів управління виробничими процесами зумовлюється зростанням конкуренції це показує світовий досвід, особливо динамічний розвиток ринку товарів та послуг, постійні зміни в зовнішньому середовищі виробничих відносин. На даному етапі спостерігаємо зростання ролі використання та впровадження сучасних методів удосконалення бізнес-процесів підприємства. Саме тому функціонування українських підприємств націлене на отримання прибутку та високо-

якісне виробництво продукції відзначається необхідністю застосування процесного підходу до управління ними, що дозволить підвищити конкурентоздатність та забезпечити економічне зростання. Отже, українським підприємствам з метою підвищення ефективності діяльності та досягнення стратегічних цілей необхідно реорганізувати систему управління на основі процесного підходу та приділяти особливу увагу вирішенню питань оптимізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичною базою дослідження слугують наукові дослідження та практичні розробки

закордонних та вітчизняних вчених, присвячені проблемам процесного управління, аналізу, оптимізації бізнес-процесів: Дж. Харрінгтона, С. Кук, Б. Андерсена, К.С. Еселінга, Х.В. Німвегена, А.В. Шеєра, В.Г. Єліферова, В.В. Репіна, В.В. Єфімова, І.Н. Ткаченко, І.В. Кізікова. Вагомий внесок у розвиток концепції процесного управління здійснив Дж. Харрінгтон, вперше ввівши поняття «поліпшення бізнес-процесів» та надавши практичні рекомендації щодо застосування прийомів та методів зміни та перепроєктування бізнес-процесів. Дослідженню питань реінжинірингу бізнес-процесів присвячені праці Т. Давенпорта, Е.Г. Ойхмана, М. Робсона, Ф. Уллах, Ф.В. Тейлора, М. Хаммера, Дж. Чампі та інших. Але деякі питання сутності бізнес-процесів та широкого застосування процесно-орієнтованого підходу до управління підприємствами залишаються недослідженими, тому що економічна трансформація вимагає створення нових підходів та рішень. Не дивлячись на велику зацікавленість науковців та дослідників до питання визначення сутності та удосконалення бізнес-процесів, комплексний підхід до зазначених питань у науковій літературі відсутній. Для вирішення поставлених питань потрібно комплексно розглянути методи удосконалення бізнес-процесів, а також зазначити сутність та особливості бізнес-процесів підприємства.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Ринкові трансформації що відбулися останнім часом у суспільно-економічній системі: високий рівень конкуренції, тиск кризових факторів на всі рівні економіки, висока непередбачуваність змін у зовнішньому середовищі та курс нашої держави на вступ до ЄС вимагають від вітчизняних підприємств постійного пошуку нових більш ефективних інструментів і методів управління, спрямованих на досягнення та зміцнення конкурентних переваг на ринку та стабільну їх діяльність у довгостроковій перспективі. Опираючись на це, важливим завданням стає необхідність переорієнтації на новітню та високотехнологічну модель вдосконалення та розвитку бізнес-процесів, що відбуваються на підприємстві. Саме управління бізнес-процесами підприємства в рамках реалізації стратегії розвитку дозволяє знайти напрями оптимізації та досягнення гнучкості у діяльності підприємства.

З метою забезпечення ефективності бізнес-процесів необхідно управляти ними. Використання різноманітних механізмів та

управління у цілому повинно здійснюватися на основі гнучких технологій, які мають здатність забезпечити процес адаптації бізнес-процесів до мінливих умов функціонування

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Визначення особливостей оптимізації управління бізнес-процесами підприємства, вивчення та групування методів їх удосконалення, а також розкриття сутності та доведення необхідності процесного підходу до управління підприємством, визначення сутності бізнес-процесу та його місця і ролі в управлінні підприємством. З метою забезпечення успішності діяльності українським підприємствам необхідно постійно розвиватися та змінювати, вдосконалювати свої бізнес-процеси у відповідності до ринкових умов та потреб споживачів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз розвитку та діяльності цих компаній свідчить про необхідність впроваджувати структурно-якісну оптимізацію бізнес-процесів на фоні філософії психологічно-мотиваційного підґрунтя в управлінні підприємством. Ідея полягає у впровадженні інноваційних технологій і досягнення максимальної якості бізнес-процесів з використанням таких методів, які дозволять встановлювати баланс між задоволенням споживачів і конкуруючими силами з одного боку та показниками ефективності бізнес-процесів з іншого [1, с. 173].

По своїй етимології, поняття «управління бізнес-процесами» розуміє цілеспрямовану діяльність суб'єктів управління з використанням сукупності методів і засобів впливу на об'єкти управління для досягнення поставлених стратегічних цілей, а саме: створення конкурентоспроможності продукції (послуг, робіт) здатної задовольняти зовнішніх і внутрішніх споживачів й забезпечити стабільний розвиток підприємству в умовах динамічного ринкового середовища. В той же час управління бізнес-процесами є складним процесом реалізації і вироблення суб'єктом управління управлінських рішень щодо забезпечення високого рівня ефективності бізнес-процесів, що відображається в результатах діяльності підприємства та задоволеності споживачів. Опираючись на надані визначення поняття «управління бізнес-процесами», основних етапів стратегічного управління підприємством, що наводяться в науково-економічній літературі, та теорії прийняття управлінських рішень, розроблено концептуальну модель прийняття управлінських рішень та управління бізнес-процесами на підприємстві [5, с. 74].

Під бізнес-процесами розуміти систему безперервних, взаємопов'язаних, відповідним чином упорядкованих і керованих дій (процедур, операцій, виконуваних функцій), яка, в свою чергу, є елементом механізму формування доданої вартості (споживчої цінності) через перетворення організаційних ресурсів, зосереджених на досягненні однієї комплексної цілі, спрямованих на забезпечення продуктивності та ефективності організації в цілому і забезпеченні донесення доданої вартості (споживчої цінності) до цільового ринку через бізнес-модель підприємства [6, с. 125].

Бізнес-процес – це сукупність різних видів діяльності, в межах якої на вході використовуються один або декілька ресурсів, а в результаті цієї діяльності на виході створюється продукт, що має цінність для споживача, який є результатом діяльності, визначеної технологією чи інструкціями.

Бізнес-процеси мають певні риси та особливості. Вони діють як у середині підрозділів підприємства і між ними, так і між різними організаціями. Бізнес-процес має зовнішніх і внутрішніх користувачів.

Основним етапом організації діяльності підприємства є класифікація бізнес-процесів. Їх поділяють на чотири категорії. Перша категорія – це основні бізнес – процеси, які орієнтовані на виробництво продукції. Вони забезпечують отримання доходу. Друга категорія – це забезпечуючі бізнес-процеси. Вони забезпечують усі процеси, що відбуваються на підприємстві, ресурсами та послугами. Третя категорія – це управлінські бізнес-процеси. Вони охоплюють функції управління бізнес-системи. Четверта категорія – це бізнес-процеси розвитку. Вони є бізнес-процесами інновацій [1, с. 175].

Одним із методів опису бізнес-процесів та технологією організації бізнесу на основі процесного підходу і корпоративних інформаційних систем є метод Workflow. Термін Workflow дослівно означає «потік робіт». Однак технологія Workflow розглядається набагато ширше – як автоматизація бізнес-процесів підприємства, яка є частиною концепції управління бізнес-процесами (Business Process Management, BPM) і пропонує підходи до прискорення реакції компанії та її процесів на швидкі зміни зовнішнього середовища. Workflow у даний час вважається ключовою технологією, що здійснює вплив на розвиток інших технологій.

Workflow (згідно глосарію Workflow Management Coalition, міжнародної організа-

ції, що займається введенням стандартів в системах Workflow) – це впорядкована в часі безліч робочих завдань, одержуваних і виконуваних співробітниками за допомогою засобів механізації, автоматизації, або вручну, але в тих послідовностях і в рамках тих правил, які визначені для даного бізнес-процесу.

Виникнення технології Workflow у світі стало результатом поступового переходу від функціонально-орієнтованої організації до процесно-орієнтованої. При цьому основна увага фокусується не скільки на окремих функціях бізнесу, як на самому процесі. Як уже показала світова практика, впровадження подібної технології суттєво скорочує тривалість робочих циклів і дозволяє звести до мінімуму час реакції на запити клієнтів і на зміну ситуації на ринку.

Сьогодні технологію Workflow розглядають як основу моделі організації бізнесу і корпоративних інформаційних систем XXI-го століття. Така технологія якнайкраще підходить і до вітчизняних умов ведення бізнесу, основними з яких є непередбачуваність розвитку ринку та зовнішнього середовища [2].

Впровадження технології Workflow підвищує ефективну діяльність підприємства. Для побудови дієвої системи управління необхідно:

1. Переглянути внутрішні резерви підприємства.
2. Розглянути питання оптимізації існуючої структури та всіх бізнес-процесів.
3. З'ясувати, які з бізнес-процесів «працюють» на прибуток.
4. З'ясувати, які процеси є другорядними та ступінь їх перспективності та участі в загальному прибутку.
5. Знайти процеси, які відволікають капітал компанії.

Тобто, необхідно проведення поглибленого аудиту всіх бізнес-процесів підприємства, проведення їх ранжування за впливом на діяльність підприємства.

Методики вдосконалення бізнес-процесів можуть бути розділені на два класи по тривалості виконання і ступеня змін, що вносяться в бізнес-процес. В зв'язку з цим можуть бути виділені короткострокові і довгострокові методики.

1. Короткострокові:

- метод швидкого аналізу;
- ідеалізація;
- статистичне управління процесами;
- аналіз робочих осередків;
- метод структуризації функцій якості.

2. Довгострокові:

- перепроєктування бізнес-процесів;
- спрощення;
- бенчмаркінг
- реінжиніринг

Використання цих методів на підприємствах залежить від певних факторів, таких як рівень та частота змін, характер організації, специфіка діяльності. Проаналізовані методи можуть застосовуватися і комплексно залежно від розв'язуваної задачі, наприклад, бенчмаркінг на стадії ідентифікації бізнес-процесів з подальшим вдосконаленням за допомогою методу Six Sigma [3].

Six Sigma – це забезпечення вдосконалення бізнесу, в межах якого проводяться заходи по знаходженню і виключенню причин помилок або дефектів у бізнес-процесах, шляхом зосередження на тих вихідних параметрах, які є критично важливими для споживача [4, с. 64].

Оптимізація бізнес-процесів підприємств є дієвим інструментом забезпечення ефективності діяльності підприємств в сучасних умовах, сприяє збільшенню прибутку і зростанню продуктивності, зниженню витрат, поліпшенню якості продуктів або послуги, з метою їх відповідності потребам клієнтів і споживачів

Висновки з цього дослідження. Підприємство, яке застосовує процесний підхід до організації управління бізнес-середовищем, значно підвищує ефективність господарської діяльності. На основі процесного підходу для опису бізнес-процесів необхідно використовувати метод Workflow. Значущість даного методу полягає у тому, що він пропонує підходи до прискорення пристосування та зменшення часу реакції підприємства на швидкі зміни бізнес-середовища

Одним із сучасних методів опису бізнес-процесів та технології організації бізнесу і корпоративних інформаційних систем є Workflow, запровадження якого на вітчизняних підприємствах в сучасних умовах дозволить упорядкувати діяльність підприємств, підвищити ефективність їх господарської діяльності та конкурентоспроможність.

Для максимізації якості бізнес-процесів на підприємствах України необхідно використовувати такі методи оптимізації, які дозволять встановити баланс між задоволенням споживачів і конкуруючими силами ринку з одного боку та показниками ефективності бізнес-процесів з іншого.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бойчук Н.Я. Оптимізація управління бізнес-процесами на підприємствах України / Н.Я. Бойчук, В.В. Орел // Збірник наукових праць Національного технічного університету України «КПІ». – 2016. – Випуск 17. – С. 173-180.
2. Демиденко В.В. Управління бізнес-процесами як складова процесного підходу до управління підприємством / В.В. Демиденко // Ефективна економіка. – 2015. – № 11. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>.
3. Командровська В.Є. Бізнес-процеси підприємства: сутність та методи вдосконалення / В.Є. Командровська, О.Ю. Морозенко. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ppei/2011_30/Moroz.pdf
4. Корзаченко О.В. Оптимізація бізнес-процесів українських підприємств: проблеми та перспективи // Науковий вісник Херсонського державного університету, 2013. – Вип. 3. – С. 64-69.
5. Міхеєнко К.С. Управління бізнес-процесами підприємства на основі збалансованої системи показників / К.С. Міхеєнко // Інноваційна економіка. – 2013. – № 6. – С. 74-76. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2013_6_20
6. Чорнобай Л.І. Бізнес-процеси підприємства: загальна характеристика та економічна суть / Л.І. Чорнобай, О.І. Дума // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. – № 769. – С. 125-131.

Інтегрована логістична система як основа підвищення конкурентоспроможності підприємства

Дрогомирецька М.І.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту і логістики

Навчально-наукового інституту фінансів, економіки та менеджменту
Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка

Зоря А.В.

студент

Навчально-наукового інституту фінансів, економіки та менеджменту
Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка

У статті розглянуто сутність логістичної системи сучасного підприємства, у межах якої здійснюється планування і розвиток сукупного ресурсного потенціалу, організованого у вигляді логістичного потоку: починаючи з отримання ресурсів із різних джерел зовнішнього середовища, і закінчуючи реалізацією готової продукції споживачам. Авторами визначено головні особливості та принципи формування логістичних систем на різних рівнях управління. Запропоновано інтегровану модель функціонування логістичної системи підприємства, у якій відображено характер взаємозв'язку між його структурними підрозділами, різними потоками, що виникають у процесі постачання сировини, виробництва та збуту готової продукції, а також основними чинниками динамічного внутрішнього та зовнішнього середовища.

Ключові слова: конкурентоспроможність, логістична система, логістичний підхід до управління підприємством, модель функціонування логістичної системи підприємства, управління логістичною системою.

Дрогомирецька М.І., Зоря А.В. ИНТЕГРИРОВАННАЯ ЛОГИСТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА КАК ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрена сущность логистической системы современного предприятия, в рамках которой осуществляется планирование и развитие совокупного ресурсного потенциала, организованного в виде логистического потока: начиная с получения ресурсов из всех возможных источников внешней среды, и заканчивая реализацией готовой продукции конечным потребителям. Авторами определены ключевые особенности и принципы формирования логистических систем на различных уровнях управления. Предложена интегрированная модель функционирования логистической системы, в которой отображен характер взаимосвязи между отдельными структурными подразделениями предприятия, различными потоками, возникающими в процессе поставок сырья, производства и сбыта готовой продукции, а также основными факторами динамичной внутренней и внешней среды.

Ключевые слова: конкурентоспособность, логистическая система, логистический подход к управлению предприятием, модель функционирования логистической системы предприятия, управление логистической системой.

Drogomyretska M.I., Zoria A.V. INTEGRATED LOGISTICS SYSTEM AS A BASIS FOR ENHANCING THE COMPETITIVENESS OF AN ENTERPRISE

The paper deals with the essence of the enterprise logistics system, within which the planning and the development of an aggregate resource potential, organized in the form of logistics flow, starting with obtaining resources from different sources of the external environment, and ending with the realization of products to the end-users, is carried out. The key features and principles of logistics systems forming at various levels of management are identified. An integrated model of functioning of the logistics system of an enterprise, which displays the character of the relationship between its separate structural subdivisions, various flows that arise in the course of the supply of raw materials, production and sales of finished products, as well as the main factors of the internal and external environment, is proposed by authors.

Keywords: the competitiveness, logistic system, logistical approach to enterprise management, model of functioning of the logistic system of an enterprise, logistics system management.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасний рівень розвитку економіки нашої держави характеризується посиленням конкурентної боротьби на ринках товарів і послуг, динамічною зміною зовнішнього серед-

овища і домінуванням ідей «ринку покупця». Все це обумовлює необхідність формування нових підходів до підвищення фінансової стійкості підприємств, збереження їх високого рівня конкурентоспроможності та забез-

печення ефективності функціонування у довгостроковій перспективі. Успішне вирішення вказаної проблеми, як показує сучасний досвід господарювання, можливе лише завдяки використанню логістичного підходу, що передбачає створення на підприємствах таких логістичних систем, які будуть здатні забезпечити інтеграцію виробництва, матеріально-технічного забезпечення, транспортування, інформаційного забезпечення і комунікацій для скорочення логістичних витрат і підтримання високого рівня обслуговування споживачів.

Сьогодні такі системи функціонують як у сфері виробництва, забезпечуючи внутрішньовиробничі перевезення, так і в сфері обігу, поєднуючи між собою окремі економічні райони, постачальників різних видів продукції, споживачів. Завдяки цьому відбувається злагоджений рух матеріального потоку та пов'язаних із ним сервісних, інформаційних, фінансових та інших потоків для досягнення певних цілей, зокрема, збільшення доходів та зменшення витрат кожного із елементів існуючих логістичних систем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти проблеми розвитку концепції формування логістичних систем на всіх можливих рівнях управління досить широко висвітлені у сучасній економічній літературі. Зокрема, ця проблематика знайшла своє відображення у наукових працях таких відомих

українських і зарубіжних вчених, як: Гаджинський А.М. [1], Денисенко М.П., Левковець П.Р., Михайлової Л.І. [2], Івуть Р.Б. [3], Питуляк Н.С. [4], Забуранна Л.В., Глущенко О.М. [5], Метеленко Н.Г., Тарабан К.С. [6] та інших.

Визнаючи виняткову теоретичну і практичну значимість останніх наукових досліджень із згаданої проблематики, вважаємо за доцільне відзначити, що в контексті динамічних змін зовнішнього середовища подальшого вивчення потребують проблеми управління процесами проектування і функціонування логістичних систем на рівні окремих суб'єктів господарювання.

Постановка завдання. Метою даної статті є вивчення економічної сутності логістичної системи та розробка моделі її ефективного функціонування з метою підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасній літературі з логістичного менеджменту термін «логістична система» часто ототожнюється із поняттям «логістичний ланцюг», однак, з позиції багатьох українських і зарубіжних фахівців, які займаються вивченням багатогранної проблеми логістики, поняття логістичної системи має конструктивне значення (табл. 1), що дозволяє більш чітко визначити мету її функціонування.

За даними табл. 1 можемо стверджувати, що логістична система, як одне із фунда-

Таблиця 1

Сучасні наукові підходи до визначення сутності поняття «логістична система»

Автор, джерело	Визначення поняття «логістична система»
Гаджинський А.М. [1, с. 86], Денисенко М.П., Левковець П.Р., Михайлова Л.І. [2, с. 13]	Адаптивна система із зворотнім зв'язком, яка виконує ті, чи інші логістичні функції (операції), складається із підсистем і має розвинуті внутрішньосистемні зв'язки та зв'язки із зовнішнім середовищем.
Івуть Р.Б. [3, с. 68]	Спеціально організована інтеграція логістичних систем у межах певної економічної системи для оптимізації процесів трансформації матеріального потоку.
Питуляк Н.С. [4, с. 220]	Упорядкована високоінтегрована система, за допомогою якої можливо здійснювати планування, управління та реалізацію логістичних функцій і завдань.
Забуранна Л.В., Глущенко О.М. [5, с. 184]	Сукупність логістичних підсистем, що пов'язані між собою внутрішньовиробничими зв'язками і функціонують задля досягнення єдиної логістичної мети підприємства.
Метеленко Н.Г., арабан К.С. [6, с. 199]	Складна багаторівнева система, що містить матеріально-технічну, організаційно-економічну, соціально-психологічну та нормативно-правову підсистеми, об'єднані в єдиному безперервному процесі управління промисловим підприємством, враховує вплив одного елемента на інші, має прямі та зворотні зв'язки із зовнішнім середовищем та ґрунтується на таких принципах як гнучкість, адаптивність, сумісність та взаємозв'язок усіх її ланок.

Джерело: систематизовано авторами

ментальних понять у логістиці, являє собою упорядковану структуру, у складі якої здійснюється планування і реалізація руху та розвитку сукупного ресурсного потенціалу, організованого у вигляді логістичного потоку, починаючи з отримання ресурсів із зовнішнього середовища, і закінчуючи реалізацією готової продукції споживачам. Якою б не була логістична система, її мета полягає у тому, щоб здійснювати поставку матеріальних ресурсів і готової продукції у визначене місце, у потрібній кількості та асортименті, при заданому рівні витрат. Однак на думку Валькової Н.В. [7, с. 147], метою функціонування даної системи є не що інше, як забезпечення безперервності та ефективності матеріального чи будь-якого іншого потоку через реалізацію основоположних принципів логістичного менеджменту.

Безумовно, все це вказує на те, що найбільш характерними особливостями логістичної системи є наявність поточкових процесів і певна системна цілісність, яка забезпечується через упорядковані економічні зв'язки між окремими елементами цієї системи (рис. 1).

Як бачимо з рис. 1, спочатку здійснюється придбання засобів виробництва, які у вигляді матеріального потоку надходять в логістичну систему підприємства, де здійснюється їх складування, обробка і зберігання, а далі – виходять за межі логістичної системи і надходять у споживання, в обмін на надходження фінансових ресурсів до цієї системи.

За переконанням Черленяка І.І. та Агія Я.Ю. [9, с. 185], формування логістичної системи

на підприємстві відбувається із обов'язковим дотриманням низки важливих принципів:

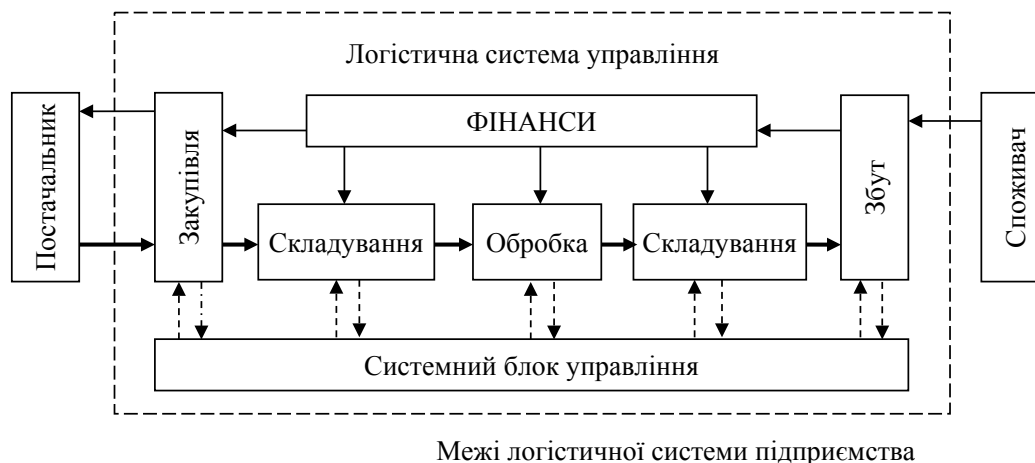
- узгодженість інформаційних, ресурсних, технічних та інших характеристик логістичної системи;

- системний підхід – для досягнення єдиної мети всі елементи логістичної системи розглядаються як взаємопов'язані та взаємозалежні;

- загальносистемна оптимізація – для досягнення глобальних цілей системи узгоджуються локальні цілі окремих функціональних елементів логістичної системи;

- стійкість і адаптивність – логістична система має функціонувати у разі допустимих відхилень параметрів та чинників внутрішнього і зовнішнього середовища.

Поряд із цим, багаторічний досвід господарювання розвинутих країн світу та компаній-резидентів цих національних економік свідчить про те, що вже сьогодні в Україні необхідно підвищувати ефективність функціонування існуючих логістичних систем, що дозволить оперативно та гнучко реагувати на зміну пріоритетів розвитку останніх, контролювати та оновлювати зміст логістичних операцій, здійснювати переорієнтацію логістичних потоків на досягнення нових цілей. У зв'язку з цим нами була запропонована модель (рис. 2), у якій відображено взаємозв'язок між відділами постачання, збуту і виробничої інфраструктури, які формують інтегровану виробничу систему і здійснюють безпосередній вплив на формування стійких конкурентних переваг підприємства.



Умовні позначення:

→ - матеріальні потоки; → - потоки фінансових витрат; --> - інформаційні потоки

Рис. 1. Логістична система підприємства в умовах здійснення повного циклу обороту засобів виробництва [8, с. 27]

У наведеній вище моделі логістичної системи (рис. 2) розглядаються основні чинники внутрішнього і зовнішнього середовища, які так чи інакше впливають на діяльність підприємства в цілому та визначають рівень його конкурентоспроможності. Окрім цих чинників у межах логістичної системи виникають також потоки різного характеру (фінансові, інформаційні, сировинні, готової продукції), які умовно поділяються на вхідні та вихідні.

Успішне функціонування інтегрованої логістичної системи підприємства завжди починається з відділу матеріально-технічного постачання, вхідним потоком для якого є інформаційний, що визначає, яку саме продукцію, і в якій кількості необхідно придбати. Водночас, фінансовий потік забезпечує даний відділ необхідними фінансовими ресурсами для подальшої роботи. На цьому етапі функціонування логістич-

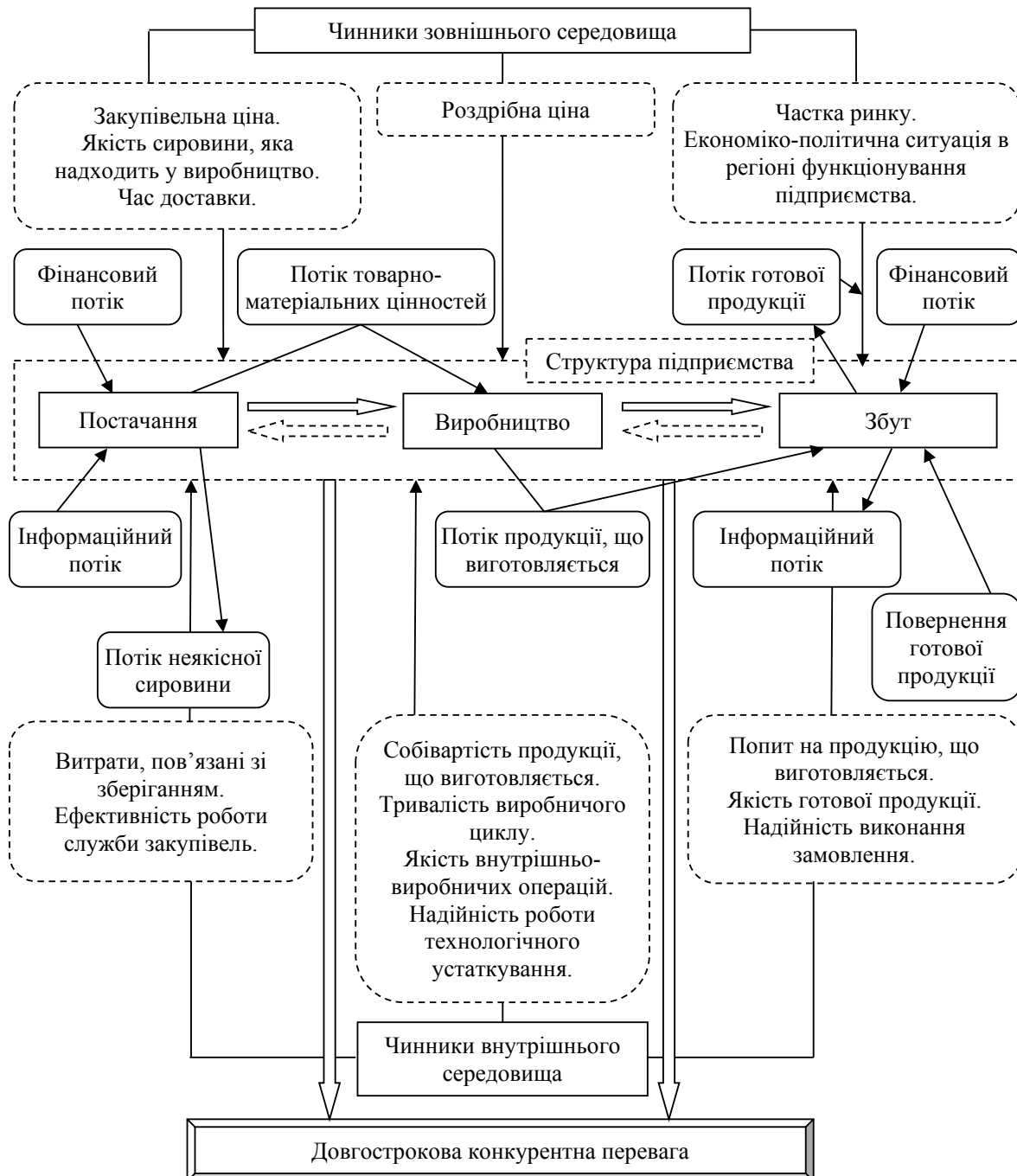


Рис. 2. Інтегрована модель функціонування логістичної системи підприємства у зовнішньому середовищі
 Джерело: авторське бачення

ної системи спостерігається взаємодія між фінансовим та інформаційним потоками, а вихідним потоком є потік неякісної сировини, що формується у зв'язку з поставкою на підприємство сировини низької якості. Оскільки неякісна сировина завжди призводить до зупинки виробничих процесів на підприємстві, необхідно прагнути до максимально можливого зменшення обсягів цього потоку. Згідно результатів проведених нами досліджень, на ефективність роботи відділу постачання здійснює вплив: закупівельна ціна, якість сировини, що надходить, час доставки. Внутрішні чинники (витрати, пов'язані зі збереженням і ефективність роботи відділу матеріально-технічного постачання) залежать переважно від внутрішньої політики підприємства і організації роботи у межах даного структурного підрозділу. На основі взаємодії чинників внутрішнього і зовнішнього середовища з урахуванням різноманітних потоків відбувається формування потоку товарно-матеріальних цінностей, який можна вважати одним із основних у рамках інтегрованої логістичної системи, оскільки саме від нього залежить прибуток підприємства – головний показник, який визначає загальний рівень конкурентоспроможності суб'єкта господарювання.

Виробництво є проміжною ланкою в логістичній системі підприємства, оскільки воно залежить від відділу матеріально-технічного постачання і від нього вже залежить робота відділу збуту. На ефективну роботу виробництва з боку чинників зовнішнього середовища суттєво впливає роздрібна ціна, за якою реалізується готова продукція на ринку товарів і послуг. Значення даного чинника визначає політику підприємства у сфері виробництва, яка може бути спрямована на реорганізацію виробництва з метою скорочення виробничих витрат для отримання в подальшому можливості зниження ціни реалізації власної продукції. На практиці непоодинокими є такі ситуації, коли ціни на товари конкурентів є значно вищими за власні ціни товаровиробника, попит на дану продукцію є досить високим. У даному випадку необхідно проводити політику збільшення обсягів виробництва з метою отримання прибутку. Внутрішні чинники, які здійснюють вплив на виробництво, залежать від терміну експлуатації обладнання, правильності дотримання технологій, використання ресурсозберігаючих програм і концепцій, ефективності проведення планово-попереджувального ремонту техноло-

гічного устаткування. У процесі виробництва, як видно з рис. 2, формується виробничий потік.

Завершує роботу логістичної системи підприємства відділ збуту, основним завданням якого є реалізація готової продукції протягом досить короткого періоду часу і за максимально вигідною ціною. Для даного відділу, як і для усіх попередніх, характерним є вплив чинників зовнішнього і внутрішнього середовища. Зовнішні чинники характеризують як економічну ситуацію на підприємстві, так і економічні відносини в регіоні його функціонування та за його межами, які завжди обумовлені політичною ситуацією. Нестабільна політична ситуація в регіоні функціонування підприємства неодмінно тягне за собою зниження добробуту населення, внаслідок чого потенційні споживачі переглядають свою купівельну спроможність, що нерідко призводить до виникнення ситуації скорочення попиту на продукцію. Внутрішні чинники, у першу чергу, слід регулювати за рахунок ефективних методик управління і впровадження корегуючих та попереджувальних дій. У межах цього відділу взаємодіють декілька видів потоків, вхідними серед яких є: потік готової продукції та інформаційний потік. Перший із них, пов'язаний із рухом готової продукції до споживача, описує процес реалізації продукції в цілому, а другий, що за своєю структурою є досить складним, містить в собі значний обсяг інформації, необхідної для забезпечення роботи різних структурних підрозділів підприємства і безпосередньо для самого споживача. До вихідних потоків цієї системи належать: потік виготовленої продукції, фінансовий потік, повернення готової продукції. Фінансовий потік утворюється після формування потоку готової продукції і являє собою фінансові засоби, отримані підприємством після реалізації продукції кінцевим споживачем. Факти повернення продукції можуть взагалі не зустрічатися в господарській діяльності підприємства, однак це може бути лише при стовідсотковій якості продукції, що виготовляється.

Сучасні логістичні системи володіють високим потенціалом економічної ефективності. Здійснення принципів логістики дозволяє реалізовувати так званий «синергетичний ефект». Синергетика виявляє зв'язки в логістичній системі, які при спільних діях незалежних підсистем забезпечують збільшення загального ефекту, який є значно більшим,

ніж сума ефектів цих підсистем чи самостійних елементів, які діють незалежно один від одного.

Висновки з цього дослідження і подальші перспективи в цьому напрямку. Економіка України переживає сьогодні непростий період, коли необхідним є пошук шляхів підвищення ефективності функціонування підприємств. Одним із таких шляхів, як показує світовий досвід, є побудова ефективних логістичних систем. Для кожного регіону нашої держави формування і розвиток логістичних виробничих, торговельних, транспортних та інформаційних систем має першочергове значення, оскільки дозволяє прискорити інтеграцію країни до світового економічного простору.

Оцінюючи роль логістики на промислових підприємствах України, можна підкреслити її інтегральний характер. Використання логістичних концепцій і систем дозволяє оптимізувати ресурси підприємств (матеріальні, фінансові, трудові), пов'язані з управлінням матеріальними та супутніми потоками. Запропонована у статті інтегрована модель функціонування логістичної системи орієнтована на підвищення конкурентоспроможності підприємства за рахунок взаємодії внутрішніх і зовнішніх чинників, тому подальше її вивчення дозволить розробити оптимальну систему управління підприємствами в контексті динамічних змін зовнішнього середовища.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Гаджинский А.М. Логистика: учебник / А.М. Гаджинский. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2007. – 472 с.
2. Денисенко М.П. Організація проектування логістичних систем: підручник / М.П. Денисенко, П.Р. Левковець, Л.І. Михайлова та ін. – К.: ЦУЛ, 2010. – 336 с.
3. Ивуть Р.Б. Теория логистики: учебно-методическое пособие / Р.Б. Ивуть, Т.Р. Кисель. – Минск: БНТУ, 2011. – 328 с.
4. Питуляк Н.С. Логістична система – основа підвищення ефективності функціонування підприємств сфери послуг / Н.С. Питуляк // Інноваційна економіка. – 2013. – № 6 (44). – С. 218-221.
5. Забуранна Л.В. Логістична концепція формування системи управління підприємством / Л.В. Забуранна, О.М. Глущенко // Науковий вісник ЧДІЕУ, 2011. – № 4 (12). – С. 182-191.
6. Метеленко Н.Г. Логістична система підприємства машинобудівної галузі у логістичному менеджменті / Н.Г. Метеленко, К.С. Тарабан // Финансы, учет, банки. – 2014. – № 1 (20). – С. 196-202.
7. Валькова Н.В. Логістичні системи: визначення, класифікація та роль на різних рівнях управління / Н.В. Валькова // Молодий вчений. – 2015. – № 2 (17). – С. 146-150.
8. Еловой И.А. Логистика: учебно-методическое пособие / И.А. Еловой. – Гомель: БелГУТ, 2009. – 163 с.
9. Черленяк І.І. Побудова ефективної стратегії управління логістичною системою фірми як джерело конкурентних переваг / І.І. Черленяк, Я.Ю. Агій // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія: Економіка. – 2016. – № 1(5). – С. 184-190.

Конкурентоспроможність та конкурентні переваги ПАТ «Ветропак Гостомельський Склозавод»

Еремейчук М.А.

магістр

Навчально-наукового інституту економіки, оподаткування та митної справи
Університету державної фіскальної служби України

Розглядаються наукові підходи до визначення конкурентоспроможності. На прикладі ПАТ «Ветропак Гостомельський Склозавод» виділяються конкурентні переваги за допомогою SWOT – аналізу. Розраховується рівень інтенсивності конкуренції на вітчизняному ринку скловиробів.

Ключові слова: конкуренція; конкурентоспроможність; конкурентні переваги; інтенсивність конкуренції.

Еремейчук М.А. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ И КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ОАО «ВЕТРОПАК ГОСТОМЕЛЬСКИЙ СТЕКЛОЗАВОД»

Рассматриваются научные подходы к определению конкурентоспособности. На примере ОАО «Ветропак Гостомельский Стеклозавод» выделяются конкурентные преимущества с помощью SWOT – анализа. Рассчитывается уровень интенсивности конкуренции на отечественном рынке стеклоизделий.

Ключевые слова: конкуренция; конкурентоспособность; конкурентные преимущества; интенсивность конкуренции.

Yeremeychuk M.A. COMPETITIVENESS AND COMPETITIVE ADVANTAGES OF JSC «VETROPACK GOSTOMEL GLASS»

Consider scientific approaches to determining competitiveness. For example, JSC "Vetropack Gostomel Glass" out competitive advantages by using SWOT – analysis. Calculate the intensity level of competition in the domestic market of glass.

Keywords: competition; competitiveness; competitive advantage; intensity of competition.

Постановка проблеми. Посилення конкуренції в сучасних умовах зумовлює підвищений інтерес з боку підприємства до виявлення і формування конкурентних переваг, спрямованих на просування продукту, залучення і утримання клієнтів. Велика кількість вчених досліджували і продовжують досліджувати конкуренцію, але єдиного підходу до визначення цього поняття не існує через суб'єктивну думку кожного. Існування конкуренції є запорукою конкурентоспроможності, зміцнення ринкових позицій підприємства і підвищення якості продукції – ключового фактора успіху. Конкурентні позиції підприємств визначаються саме перевагами у випередженні конкурентів щодо впровадження новинок у власну господарську діяльність. Тому конкурентоспроможність є одним з головних вимірювачів успішної діяльності підприємства.

Аналіз останніх джерел досліджень і публікацій. На сьогодні в наукових дослідженнях конкурентоспроможності підприємства класичними вважаються публікації М. Портера, Г. Скудара, Р. Фатхутдінова, Т. Плотичиної, Л. Балабанової, З. Шершньової та С. Оборської [1; 2; 3; 4; 5; 6]. На основі їх

робіт проводили власні дослідження російські вчені А. Глухов, В. Котков, А. Юданов, І. Ліфіц, а також українські вчені Т. Харчук, Н. Тарнавська, А. Воронкова та інші, які обґрунтували своє бачення конкурентоспроможності та конкурентних переваг.

Постановка завдання. Сьогодні конкурентна боротьба є механізмом, що з одного боку стимулює підвищення рівня конкурентоспроможності, а з іншого несе негативний вплив на її рівень. Звертається увага на різні точки зору оцінки конкурентоспроможності, але до сьогодні відсутній єдиний комплексний підхід до оцінки конкурентоспроможності підприємства. Тому розгляд основних теоретичних питань конкурентоспроможності, конкурентних переваг підприємства та удосконалення наукових підходів до оцінки конкурентоспроможності підприємства в умовах мінливого середовища вимагають подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу. Щоб перемагати в конкурентній боротьбі підприємство має бути конкурентоспроможним. В основі розуміння змісту поняття «конкурентоспроможність» є конкуренція – (від латинського –

concurrere – стискатися), котра дослівно визначається як боротьба незалежних економічних суб'єктів за обмежені економічні ресурси. На сьогодні оприлюднено і обгрунтовано велику кількість наукових трактувань даного терміну.

Вперше поняття «конкурентоспроможність» з'явилося в працях класика теорії конкуренції М. Портера, під яким розумілося «властивість суб'єкта ринкових відносин виступати на ринку нарівні з присутніми там конкуруючими суб'єктами» [1, с. 480].

Продовжувачем досліджень М. Портера був, Г. Скудар, який писав, що конкурентоспроможність – це багатостороння економічна категорія, яка може розглядатися на рівні товару, товаровиробника, галузі, країни. Він обґрунтовує те, що конкурентоспроможність обумовлена економічними, соціальними та політичними факторами позиції країни або товаровиробника на внутрішньому та зовнішньому ринках [2, с. 31]. Професор Р. Фатхутдінов визначив конкурентоспроможність як властивість об'єкта, що характеризується ступенем реального або потенційного задоволення ним конкретної потреби порівняно з аналогічними об'єктами, що представлені на ринку [3, с. 287]. У наведених визначеннях викладено класичний підхід, проте, він повною мірою не розкриває багатогранності поняття «конкурентоспроможність».

Під конкурентоспроможністю підприємства, В. Василенко вважає, можливість його ефективної господарської діяльності й її практичної реалізації в умовах конкурентного ринку [7, с. 23].

За визначенням І. Должанського конкурентоспроможність підприємства – це можливість ефективно розпоряджатися власними й позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку [8, с. 28].

На думку П. Бєленького [9, с. 10], конкурентоспроможність підприємства є показником узагальнювальним, який відображає дієвість всього комплексу механізмів господарювання, і до дослідження проблем його забезпечення потрібно підходити комплексно з урахуванням усіх факторів і механізмів.

В. Шинкаренко і А. Бондаренко вважають, що конкурентоспроможність підприємства – це динамічна характеристика здібності підприємства адаптуватися до змін зовнішнього середовища і забезпечувати визначений рівень конкурентних переваг [10, с. 14].

На думку Т. Плотичиної основні підходи до визначення поняття «конкурентоспромож-

ність підприємств» можна розподілити на три ключові:

1) ті, що характеризують внутрішню і зовнішню діяльність фірми, без згадування товару;

2) визначення, що базуються тільки на товарній складовій конкурентоспроможності;

3) ті, які поєднують товар і виробничу діяльність суб'єкта [4, с. 209].

Заслугове уваги визначення конкурентоспроможності професора Л. Балабанової, яка зазначає, що конкурентоспроможність підприємства – це рівень його компетентності порівняно з іншими конкурентами за такими параметрами, як технологія, практичні навички та професійні знання персоналу, рівень стратегічного і поточного планування, політика збуту, рівень управління, якість систем управління, виробництва продукції [5, с. 29].

Схожої думки дотримуються З. Шершньова та С. Оборська: конкурентоспроможність підприємства – це рівень його компетенції відносно інших підприємств-конкурентів у нагромадженні та використанні виробничого потенціалу певної спрямованості, а також його окремих складових: технології, ресурсів, менеджменту, навичок і знань персоналу тощо, що знаходить вираження в таких результатуючих показниках, як якість продукції, прибутковість, продуктивність тощо [6, с. 23-25].

Заслугове на увагу й точка зору С. Ярошенка щодо конкурентоспроможності підприємства: здатність підприємства діяти в умовах ринкових відносин, отримуючи прибуток, достатній для науково-технічного вдосконалення виробництва, стимулювання працівників і підтримки якості продукції на високому рівні [11, с. 136].

У деяких авторів визначення конкурентоспроможності ототожнюється з перевагами. Наприклад, «під конкурентоспроможністю підприємства слід розуміти здатність створювати таку перевагу над конкурентами, яка дозволяє досягти поставлених цілей» [12, с. 76].

Деякі вчені розглядають конкуренцію як процес управління суб'єктами своїми конкурентними перевагами для утримання перемоги або досягнення інших цілей у боротьбі з конкурентами за задоволення своїх потреб у рамках законодавства [13, с. 126].

На мою думку, вищевикладені визначення можна узагальнити і запропонувати таке визначення поняття конкурентоспроможності підприємства: можливість або здатність підприємства ефективніше і раціональніше використовувати свої порівняльні переваги для

Показники оцінки конкурентоспроможності підприємства [15, с. 19]

Показники конкурентоспроможності	Роль показника в оцінці	Алгоритм розрахунку
1. Показники ефективності виробничої діяльності підприємств ($E_{вд}$)		
1.1. Витрати на одиницю продукції (В)	Відображає ефективність витрат в процесі випуску продукції	$B = \text{Валові витрати/Обсяг випуску продукції}$
1.2. Фондовіддача (Ф)	Характеризує ефективність використання основних засобів	$\Phi = \text{Обсяг випуску продукції/Середньорічна вартість основних засобів}$
1.3. Рентабельність продукції (РП)	Характеризує ступінь прибутковості продукції	$РП = \text{Чистий прибуток від реалізації продукції/Повна собівартість продукції}$
1.4. Продуктивність праці (ПП)	Відображає ступінь організації та використання робочої сили	$ПП = \text{Обсяг випуску продукції/Середньоспискова чисельність робітників}$
2. Показники фінансової стійкості підприємства (Φ_c)		
2.1. Коефіцієнт автономії (Ка)	Характеризує незалежність підприємства від залучених коштів	$Ка = \text{Власні кошти/Підсумок балансу}$
2.2. Коефіцієнт платоспроможності (Кпл)	Відображає здатність підприємства виконувати свої фінансові зобов'язання і вимірює вірогідність банкрутства.	$Кпл = \text{Власні кошти/Загальні зобов'язання}$
2.3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності (Кал)	Відображає якісний склад засобів, що є джерелами покриття поточних зобов'язань	$Кзаб = \text{Грошові кошти і цінні папери, що швидко реалізуються/Короткострокові зобов'язання}$
2.4. Коефіцієнт оборотності оборотних (Коб.)	Відповідає часу, протягом якого оборотні кошти проходять всі стадії виробництва і звернення	$Коб. = \text{Виручка від реалізації продукції/Середньорічний залишок оборотних коштів}$
3. Показники ефективності організації збуту товарів		
3.1. Рентабельність продажу	Характеризує ступінь прибутковості роботи підприємства на ринку, правильне встановлення ціни товару	$\text{Прибуток від реалізації/Обсяг продажу}$
3.2. Коефіцієнт затовареності готовою продукцією	Відображає ступінь затовареності готовою продукцією. Зростання показника свідчить про зниження попиту	$\text{Обсяг нереалізованої продукції/Обсяг продажу}$
3.3. Коефіцієнт завантаження виробничих потужностей	Характеризує ділову активність підприємства, ефективність роботи служби збуту	$\text{Обсяг випуску продукції/Виробнича потужність}$
3.4. Коефіцієнт ефективності реклами і засобів стимул. збуту	Характеризує економічну ефективність реклами і засобів стимулювання збуту	$\text{Витрати на рекламу і стимулювання збуту/Приріст прибутку від реалізації}$
4. Конкурентоспроможність продукції (K_p)		
4.1. Якість продукції (Я)	Характеризує здатність продукції задовольняти потребу у відповідності з його призначенням	Комплексний метод оцінки, що передбачає виділення критеріїв оцінки якості продукції
4.2. Ціна продукції (Ц)	Визначає вартість продукції підприємства в торговельній мережі	Порівняльна оцінка з цінами, які пропонують за аналогічний товар підприємства-конкуренти

забезпечення високого рівня прибутковості по відношенню до підприємств-конкурентів у визначеному сегменті ринку.

В ситуації жорсткої конкуренції керівництву підприємства потрібно чітко розуміти свої переваги, можливості конкурентів та робити все можливе задля ефективної діяльності та розвитку. Оскільки конкурентоспроможність підприємства залежить від його внутрішньої діяльності та зовнішнього середовища, необхідно визначити, аналізувати та враховувати фактори, які мають на неї значний вплив. Це дозволяють зробити різні методи та методиками.

Методи оцінки конкурентоспроможності підприємства доцільно класифікувати на спеціальні і комплексні. Спеціальні методи орієнтовані на аналіз окремих сторін діяльності підприємства (матричні методи, метод оцінки конкурентоспроможності продукції тощо), комплексні (більшість індексних методів) – на всебічний аналіз [14, с. 184].

Однією з найбільш використовуваних методик, що дозволяють оцінити конкурентоспроможність підприємства, є методика, заснована на теорії ефективної конкуренції, що входить до групи комплексних методів.

Запропонована методика дозволяє провести детальний аналіз всіх найбільш важливих сторін господарської діяльності підприємства з врахуванням специфіки галузі. Дає можливість швидко і об'єктивно отримати інформацію про конкурентні позиції на ринку з визначенням сильних та слабких місць, а також надасть можливість швидко реагувати на прояви зовнішнього середовища.

Групи основних показників, які дозволяють оцінити конкурентоспроможність підприємства наведені в табл. 1.

Кожен з показників має різний ступінь важливості для підрахунку конкурентоспроможності підприємства. Експертним шляхом були розроблені коефіцієнти вагомості критеріїв [16], рекомендовані в цілому для виробничих підприємств.

По першій групі показників це критерій ефективності виробничої діяльності E_{pr} розраховується за формулою 1:

$$E_{pr} = 0,31C_p + 0,19Cl_p + 0,30E_g + 0,10E_l, \quad (1)$$

де E_{pr} – критерій ефективності виробничої діяльності підприємства;

C_p – відносний показник витрат виробництва на одиницю продукції;

Cl_p – відносний показник капіталовіддачі;

E_g – відносний показник рентабельності продукції;

E_l – відносний показник продуктивності праці.

По другій групі це Критерій фінансового стану діяльності підприємства розраховується за формулою 2:

$$F_e = 0,29K_a + 0,20K_p + 0,36K_l + 0,15R_{wc}, \quad (2)$$

де F_e – значення критерію фінансового стану підприємства;

K_a – відносний показник автономії підприємства;

K_p – відносний показник платоспроможності підприємства;

K_l – відносний показник ліквідності підприємства;

R_{wc} – відносний показник оборотності оборотних коштів.

Третій критерій це критерій ефективності організації збуту і просування товару підприємства розраховується за формулою 3:

$$E_s = 0,37E_s + 0,29K_{fs} + 0,21K_{pc} + 0,14K_{pa}, \quad (3)$$

де E_s – значення критерію ефективності організації збуту і просування товару на ринку;

E_s – відносний показник рентабельності продажів;

K_{fs} – відносний показник затовареності готовою продукцією;

K_{pc} – відносний показник завантаження виробничих потужностей;

K_{pa} – відносний показник ефективності реклами і засобів стимулювання збуту.

У цілях переведення показників у відносні величини використовується 15-бальна шкала. При цьому значення «5 балів» надається показнику, який гірший за базовий; «10 балів» – на рівні базового; «15 балів» – значення показника більше за базовий.

Для переведення цих показників у відносні величини здійснюється їх порівняння з базовими показниками. В якості базових показників можуть виступати: середньогалузеві показники; показники будь-якого конкуруючого підприємства на ринку.

Четверту групу показників можна визначити за допомогою експертного дослідження та індикаторів, наведених в табл. 2.

Кожний з цих показників має різну ступінь важливості для розрахунку коефіцієнта конкурентоспроможності підприємства (ККП), тому експертним шляхом були розраховані коефіцієнти вагомості кожного критерію та показника. Розрахунок коефіцієнта конкурентоспроможності наведено у формулі 4.

$$K_{CA} = 0,15E_{pr} + 0,29F_e + 0,23E_s + 0,33C_g, \quad (4)$$

де K_{CA} – коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства;

E_{pr} – значення критерію ефективності виробничої діяльності підприємства;

Таблиця 2

Індикатори конкурентоспроможності підприємства [17, с. 254]

Критерії	Діапазон оцінок по підприємствах (1 – 5)		
	низька – 1	середня – 3	висока – 5
1. Відносна доля ринку	менше 1/3	більше 1/3	лідер
2. Витрати	більше прямого конкурента	рівні прямому конкуренту	менше прямого конкурента
3. Відмінні властивості	товар «як всі»	товар слабо диференційований	унікальна пропозиція
4. Ступінь засвоєння технологій	засвоюється тяжко	засвоюється легко	засвоюється повністю
5. Метод продаж	посередники не контролюються	контролюються	прямий продаж
6. Імідж	відсутній	розмитий	сильний

Fe – значення критерію фінансового стану підприємства;

Es – значення критерію ефективності організації збуту і просування товару на ринку;

Cg – значення критерію конкурентоспроможності товару;

0,15; 0,29; 0,23; 0,33 – коефіцієнти вагомості критеріїв.

Дана методика, як і всі інші, має переваги та недоліки. До переваг слід віднести: виключення дублювання деяких показників, охоплення всіх найбільш важливих характеристик оцінки господарської діяльності підприємства, можливість об'єктивно отримати картину положення підприємства на галузевому ринку та інші. До недоліків: складність збору необхідної інформації, висока

трудомісткість математичної обробки. На прикладі ПАТ «Ветропак Гостомельський Склозавод», за допомогою SWOT – аналізу, проаналізуємо зовнішні і внутрішні фактори, а також можливості і загрози діяльності підприємства. Виходячи з вищезазначеного, виокремимо конкурентні переваги даного підприємства.

Компанія «Ветропак» (Vetropack) є одним з провідних європейських виробників скляної тари. Випускаючи величезний асортимент скляної тари для промисловості, яка виробляє продукти харчування і напої, а також надаючи широкий спектр послуг, компанія «Ветропак», можна сказати, поставляє «скло, зроблене за індивідуальним замовленням». Таке всеосяжне обслуговування є фундамен-

Таблиця 3

SWOT – аналіз ПАТ «Ветропак Гостомельський Склозавод»

Сильні сторони(S):	Слабкі сторони (W):
1. Застосування інноваційних технологій (система PRISMA) 2. Найбільші частка вітчизняного ринку склотари. 3. Належність до підприємств з іноземним капіталом. 4. Використання бенчмаркінгу. 5. Достатня сировинна база для виробництва склотари. 6. Стратегія зменшення енергоємності виробництва склотари і забруднення н/с.	1. Збільшення собівартості реалізованої продукції. 2. Збільшення зносу основних фондів підприємства. 3. Стабільна рентабельність виробництва. 4. Стабільність обсягів експорту склотари.
Можливості(O):	Загрози(T):
1. Збільшення обсягів і розширення асортименту товару. 2. Розширення ринків збуту за кордоном. 3. Вертикальна інтеграція з вітчизняними виробниками склотари. 4. Зростання доходів населення. 5. Зниження податкових ставок. 6. Зниження темпів інфляції.	1. Зростання цін на енергоносії. 2. Падіння попиту на алкогольні та безалкогольні напої. 3. Збільшення пропозиції на безалкогольні напої не в скляній упаковці. 4. Збільшення тиску конкуренції на внутрішньому і зовнішньому ринках. 5. Зміна податкового законодавства.

тальною причиною того, що компанія «Ветропак» посідає провідні місця на семи ринках наступних країн – Швейцарії, Австрії, Чеської Республіки, Словаччини, Хорватії, України та Італії [18].

Аналіз конкурентних переваг діяльності ПАТ «Ветропак Гостомельський Склозавод» подано в табл. 3.

Як видно з таблиці 3, ПАТ «Ветропак Гостомельський Склозавод», має низку конкурентних переваг як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Щодо зовнішніх конкурентних переваг, то підприємство є конкурентоспроможним завдяки: розширенню своїх ринків збуту за кордоном, належності підприємства до холдингу «Ветропак» з іноземними інвестиціями, має досвід європейських провідних виробників, використовує в своїй діяльності інноваційні технології (в 2010 році успішно стартувало виробництво полегшеної пляшки по технології narrow neck press and blow (NNPB)), а також притримується стратегії зменшення енергоємності (на технологічних лініях встановлені автомати контролю DHG виробництва Emhart Powers; Multi, MCAL, CO, TTL, M1 виробництва MSC & SGCC) та забруднення навколишнього середовища (продукція відповідає міжнародному стандарту якості ISO 9001:2008, вводиться стандарт HASSP), що на сьогодні є дуже важливим аспектом в діяльності будь якого підприємства [18].

Якщо говорити про внутрішні конкурентні переваги, то це: наявність у підприємства найбільших серед вітчизняних виробників потужностей (три скловарні печі і вісім машинних ліній забезпечують продуктивність 840 тонн скломаси на добу) і часки вітчизняного ринку, що становить 30%, висока якість склотари, високий імідж підприємства, достатня сировинна база, вигідне географічне положення, застосування інноваційних технологій видуття пляшок.

Виходячи з вищезазначених внутрішніх конкурентних переваг, доцільно провести оцінку інтенсивності конкуренції між підприємствами на українському ринку. Тому розглянемо інтенсивність конкуренції між трьома іноземними власниками, які представлені на українському ринку скловиробів: ПАТ «Ветропак Гостомельський Склозавод», ПАТ «Консюмерс-Скло-Зоря», ПАТ «Біо мед скло».

У вітчизняній і світовій антимонопольній практиці для оцінки рівня інтенсивності конкуренції застосовуються три методи:

1) метод розрахунку частки лідируючого підприємства на ринку. Відповідно до українського законодавства монополієм вважається положення підприємства, частка якого перевищує 35% ринку [19].

2) метод розрахунку частки фіксованого числа підприємств на ринку (індекс концентрації) розраховано у формулі 5:

$$CR_i = \sum_{i=1}^m q_i^2, \quad (5)$$

де CR_i – індекс концентрації певної кількості (n) підприємств, %;

q_i – частка продажу i -го підприємства, %.

Якщо сукупна ринкова частка 3 підприємств (CR_3):

$CR_3 < 45\%$ – ринок концентрований;

$45\% < CR_3 < 70\%$ – ринок помірно концентрований;

$CR_3 > 70\%$ – ринок висококонцентрований (монополізований).

3) Метод, заснований на індексі Херфіндала-Хіршмана (IXX) наведено у формулі 6:

$$IXX = \sum_{i=1}^m q_i^2, \quad (6)$$

де q_i – частка продажу кожного з m підприємств галузі, $i = 1, \dots, m$.

Індекс Херфіндала збільшується з підвищенням концентрації в галузі, а в умовах чистої монополії $IXX = 1$. За допомогою індексу Херфіндала вимірюється ступінь монополізації ринку, а також рівень конкуренції.

Якщо $IXX < 0,4$, можна стверджувати, що ринок є нестабільним, а конкуренція – високою. При $0,4 < IXX < 0,7$ інтенсивність конкуренції й ступінь монополізації ринку середній, а при $IXX > 0,7$ – незначними.

Діагностика ступеня інтенсивності конкуренції виробництва скловиробів в Україні виконується таким чином:

1) Частка лідируючого підприємства на ринку становить 0,3 (ПАТ «Ветропак Гостомельський склозавод»), це означає що, ринок скловиробів України представлений іноземними власниками не є монополізованим ($0,3 < 0,35$).

2) Частка фіксованого числа підприємств на ринку:

$$CR_3 = 0,3 + 0,16 + 0,05 = 0,51.$$

Оскільки, $45\% < CR_3 < 70\%$, то ринок скловиробів іноземних представників за часткою трьох лідируючих підприємств є помірно концентрованим.

3) Індекс Херфіндала-Хіршмана. Результати обчислення допоміжних показників для розрахунку IXX на ринку скла та скловиробів наведені в табл. 4.

Таблиця 4
**Розрахунок індексу Херфіндала-Хіршмана
 ринку скловиробів в Україні**

Підприємство	D_i	D_i^2
ПАТ «Ветропак Гостомельський Склозавод»	0,3	0,09
ПАТ «Консюмерс-Скло-Зоря»	0,16	0,0256
ПАТ «Біо мед скло»	0,05	0,0025
Разом		0,1181

Отже, $I_{XX} = 0,1181$. Оскільки, $I_{XX} < 0,4$, то за індексом Херфіндала-Хіршмана ринок скловиробів в Україні не концентрований, тобто монополізований. Це означає, що між трьома вищезазначеними підприємствами відбувається інтенсивна конкурентна боротьба. Тому аби підтримувати свою конкурентоспроможність, потрібно використовувати бенчмаркінг, зменшувати витрати та збільшувати обсяги реалізації продукції, застосовувати інноваційні технології, а також залучати іноземні інвестиції.

Висновки. Конкурентоспроможність підприємства – це можливість або здатність підприємства ефективніше і раціональніше використовувати свої порівняльні переваги для забезпечення високого рівня прибутковості по відношенню до підприємств-конкурентів у визначеному сегменті ринку.

Існування високого рівня банкрутства в умовах розвинутого ринку вказує на те, що успіху

досягають лише ті підприємства, які можуть реалізовувати довгочасні стратегії конкурентоспроможності. Вибір та застосування цих стратегій неможливі без визначення наявних конкурентних переваг та оцінки конкурентоспроможності підприємства на різних етапах його життєвого циклу. Здійснити оцінку конкурентоспроможності можна за допомогою таких методів: графічного, матричного, методів, що базуються на оцінюванні конкурентоспроможності продукції, теорії ефективної конкуренції, аналізі порівняльних переваг підприємств конкурентів тощо.

Оптимальним для визначення конкурентоспроможності підприємства є метод, заснований на теорії ефективної конкуренції. Основні дані, потрібні для його обчислення, це: чистий прибуток, обсяг реалізованої продукції, собівартість продукції, валові витрати, дохід від реалізації, чисельність працівників, власний капітал, загальні зобов'язання, грошові кошти та цінні папери та інші.

ПАТ «Ветропак Гостомельський Склозавод» з часткою ринку 30% у 2015 році та збільшенням її до 32% у 2016 році, продовжує займати лідируючу позицію та вести інтенсивну конкурентну боротьбу з ПАТ «Консюмерс-Скло-Зоря» та ПАТ «Біо мед скло». Це говорить про те, що підприємство здійснює оптимізацію витрат, автоматизує виробництво шляхом впровадження інновацій, що дозволяє випускати якісну, стандартизовану продукцію.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Портер М. Конкуренция / М. Портер. – М.: Вільямс, 2000. – 652 с.
2. Скударь Г.М. Управление конкурентоспособностью крупного АО: проблемы и решения / Г.М. Скударь. – К.: Наук. думка, 1999. – 496 с.
3. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: учеб. пособ. / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Эксмо, 2004. – 544 с.
4. Плотицина Т.М. Определение конкурентоспособности предприятия / Т.М. Плотицина // Вестник Тамбовского государственного технического университета. – 2010. – Т. 16. – № 1. – С. 205–211.
5. Балабанова, Л.В. Управління конкурентоспроможністю підприємств на основі маркетингу: монографія [Текст] / Л.В. Балабанова, А.В. Кривенко. – Донецьк: Дон ГУЕТ ім. Туган-Барановського, 2004. – 147 с.
6. Драган О. І. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теоретичні аспекти: монографія. – К.: ДАКККІМ, 2006. – 160 с.
7. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством: Навч. посіб. – К.: ЦУЛ, 2003. – 504 с.
8. Должанський І.З., Загорна Т.О. Конкурентоспроможність підприємства: Навч. посіб. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
9. Беленький П.Ю. Дослідження проблем конкурентоспроможності / П.Ю. Беленький // Вісник НАН України. – 2007. – № 5. – С. 9-18
10. Шинкаренко В.Г. Управление конкурентоспособностью предприятия / В.Г. Шинкаренко, А.С. Бондаренко. – Харьков: Изд-во ХНАДУ, 2003. – 186 с.
11. Ярошенко С.П. Резерви підвищення конкурентоспроможності м'ясного підкомплексу України. – Суми: Козацький вал, 1998. – 249 с.

12. Лизенкова П.Ю. Підходи до визначення сутності конкурентоспроможності підприємства / П.Ю. Лизенкова // Управління розвитком. 2014. – № 7. – С. 75-77
13. Космина О.М. Конкурентоспроможність і конкурентні переваги підприємства в сучасних ринкових умовах / О.М. Космина // Зб. наук. праць Таврійського державного агротехнологічного університету. – 2013. – № 1. – С. 125–131.
14. Яцковий Д.В. Сучасні методики оцінки конкурентоспроможності підприємства / Д.В. Яцковий // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – Вип. 4. – С. 183-188.
15. Сомова О.Є. Вартісна оцінка рівня конкурентоспроможності підприємств машинобудування: автореф. дис. канд. екон. наук: [Електронний ресурс] / О.Є. Сомова; Європ. ун-т. – К., 2008. – С. 19.
16. Немцов В.Д., Довгань Л.Є. Стратегічний менеджмент: навч. посібник. – Київ: – 2002. – 560 с.
17. Сіменко І.В. Аналіз господарської діяльності. Навчальний посібник / за заг. ред. І.В. Сіменко, Т.Д. Косової. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 384 с.
18. Офіційний веб-сайт Компанії «Ветропак». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vetropack.ua/>
19. Закон України «Про захист економічної конкуренції» // Відомості Верховної Ради. – 2001. – №12. – Ст. 64.

Сучасні підходи до розвитку особистості керівника

Жалінська І.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту організацій та адміністрування
Житомирського державного технологічного університету

Артерчук В.О.

студент
Житомирського державного технологічного університету

У статті проведено огляд сучасних теоретичних підходів до розвитку особистості керівника. Визначено необхідні інтелектуальні, психологічні й соціальні якості особистості керівника, а також навички та риси характеру. Запропоновано узагальнену модель особистості керівника, яка поєднує визначення типу особистості на основі енеаграми та розвиток емоційного інтелекту.

Ключові слова: керівник, особистість, якості особистості, енеаграма, емоційний інтелект.

Жалинская И.В., Артерчук В.А. СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К РАЗВИТИЮ ЛИЧНОСТИ РУКОВОДИТЕЛЯ
В статье проведен обзор современных теоретических подходов к развитию личности руководителя. Определены необходимые интеллектуальные, психологические и социальные качества личности руководителя, а также навыки и черты характера. Предложена обобщенная модель личности руководителя, которая сочетает определение типа личности на основе енеаграммы и развитие эмоционального интеллекта.

Ключевые слова: руководитель, личность, качества личности, енеаграма, эмоциональный интеллект.

Zhalinska I.V., Arterchuk V.O. CONTEMPORARY APPROACHES TO THE DEVELOPMENT OF THE MANAGER'S PERSONALITY

This article has provided an overview of contemporary theoretical approaches to the development of the manager's personality. The necessary intellectual, psychological and social features of manager's personality and their skills and personality traits have been defined. A generalized model of the manager's personality that combines determine type of personality based on eneagram and development of emotional intelligence has been proposed.

Keywords: manager, personality, personality traits, eneagrama, emotional intelligence.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Особистість керівника завжди привертає до себе увагу – це ключова постать на підприємстві. Актуальність теми розвитку особистості керівника пов'язана з тим, що розвиток менеджера є важливим фактором ефективного управління підприємством: цього потребують вирішення ряду завдань, які щодня постають перед керівником, правильність та оригінальність прийнятих ним рішень, а також його авторитет, імідж професіонала, майстра своєї справи.

Питання набуло особливої актуальності у теперішній час. Адже у сучасному світі одними з найважливіших якостей керівника виділяють креативність, гнучкість розуму, здатність генерувати ідеї. Тому неможливо переоцінити теоретичну та практичну значущість даного питання.

В Україні розвитку особистості керівника приділяють недостатньо уваги: українські керівники висувують на перший план розвиток професійних якостей, тим самим обхо-

дючи стороною потенціал особистості. Також проблемою є некомпетентність у даному питанні самих керівників: незнання основних механізмів розвитку особистості керівника, небажання навчатися новому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасний розвиток особистості керівника, його механізми та методи розглядали вітчизняні вчені як Т. Гриценко, С. Гриценко, Т. Іщенко, Т. Мельничук, Н. Чуприк, Л. Анохіна. Досліджувані ними вимоги до сучасного керівника, стилів управління, службового етикету, морально-етичних проблем особистості, з наведенням конкретних прикладів щодо організації роботи сучасного менеджера, широко висвітлені в сучасній науковій літературі [1]. Слід відзначити доволі суттєві доробки у сфері психології управління таких авторів як Д. Прищака та О. Леська. У своєму навчальному посібнику «Психологія управління в організації» вони розглядають поняття психології особистості в управлінні, а саме психологію особистості керівника, управлінські

ролі, психологічні типи керівників [2]. Українські вчені А. Бандурка, С. Бочарова, Є. Землянська аналізують особистість керівника та його необхідні якості, методи соціально-психологічної підготовки [3].

Результати огляду зарубіжних фахових видань дають змогу стверджувати, що зацікавленість науковців до механізмів розвитку особистості керівників наразі є доволі високою. Про це свідчать значна кількість досліджень та практичних рекомендацій. У роботі І. Адізеса «Від застою до зростання. Як розкрити і розвинути в собі потенціал бізнес-лідера» висвітлені інструменти, які можна застосовувати для роботи з типологією особистостей по енеаграмі в повсякденному діловому житті. Ці методики ефективні для з'ясування типу особистості і розпізнавання її особливостей, для підвищення своїх якостей керівника і лідера [4]. Професор Гарвардської школи бізнесу, викладач теорії управління бізнесом Борис Гройсберг у статті для інтернет-видання «Harvard Business Review», розглядає ряд індикаторів лідерства, актуальних для сьогодення і недалекого майбутнього будь-якої компанії, а перераховані особливості лідерів вказані експертами в області оцінки персоналу [5]. Російські психологи В. Зазикін та А. Чернишев визначають чинники ефективності управлінської діяльності та розглядають поняття управлінських здібностей у своєму підручнику «Менеджер: психологічні секрети професії» [6].

Вчений Деніел Гоулмен висунув свою ідею щодо існування різних видів інтелекту, в тому числі емоційного, який може допомогти людині в різних сферах життя. Його книга «Емоційний інтелект: чому він може мати більше значення, ніж IQ», що вийшла у світ в 1995 році, справила ефект бомби, що розірвалася [7]. Російські психологи І. Мангутов та Л. Уманський виокремлюють п'ять головних груп компонентів особистості і експериментально доводять, що особистість здібного керівника відрізняється від особистості керівника нездібного специфічними властивостями [8]. Пітер Друкер у своєму підручнику «Менеджмент» зачіпає низку цікавих тем, а саме розвиток менеджменту та менеджерів, аспекти розвитку керівника; відповідає на питання про необхідність розвитку керівників та наголошує на помилкових методах розвитку особистості [9].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Слід зауважити, що з постійними пошуками альтернатив та все новіших методів та механізмів розви-

тку особистості менеджера, виникають безліч цікавих та вагомих теорій, які не надають однозначної відповіді на сучасні виклики управління. Водночас недостатньо розробленим залишаються питання узагальнення існуючих теоретичних напрацювань, які надали би можливість всебічного розвитку особистості керівника.

Формулювання цілей статті. Метою даного дослідження є розгляд та виокремлення сучасних теоретичних положень і розробка узагальненої моделі розвитку особистості керівника.

Виклад основного матеріалу дослідження. Постать керівника стала об'єктом інтенсивного дослідження психологів лише у 70-ті роки ХХ ст. – період революції в управлінні, яка розширила його сферу за межі економіки і промислових підприємств; сприяла вдосконаленню, оновленню управлінських методів і технологій. Все це висувало нові вимоги до керівників та їх управлінської діяльності [2, с. 54–55].

Як зазначає М. Прищак, обґрунтування професійно та інтелектуально важливих, психологічно і соціально необхідних якостей особистості керівника є однією з найактуальніших проблем психології управління. Якості особистості керівника – найстійкіші характеристики, що мають вирішальний вплив на управлінську діяльність. У психологічному аспекті вони залежать від характеру, структури, спрямованості, досвіду, здібностей особистості, умов праці. Це складні, багатогранні феномени, конкретні вияви яких залежать від структури особистості і від дії різних чинників [2, с. 55].

Так, Т. Гриценко розглядає у своїй роботі модель керівника, запропоновану В. Шепелем, яка включає три блоки якостей керівника [1, с. 241]:

- загальні якості (високий рівень інтелекту, фундаментальні знання, достатній досвід);
- конкретні якості (ідейно-моральні: світогляд, культура, мотивація; науково-професійні: знання, досвід, компетенція; організаційні якості: уміння добирати і розставляти кадри, планувати роботу, забезпечувати контроль; психофізичні якості: добре здоров'я, схильність до системного мислення, тренувана пам'ять тощо);
- специфічні особистісно-ділові якості (комунікабельність, емпатичність, стресостійкість, красномовство тощо).

Серед безлічі моделей, класифікацій якостей особистості та рис керівників, постає

логічне питання: з якою метою слід розвивати здібності та особисті якості керівників? Саме цим питанням зацікавився Пітер Друкер, який зазначив, що потреба суспільства в менеджерах постійно зростає. Розвинуте суспільство все більше заміщає фізичні вміння теоретичними знаннями і здібностями організувати і керувати – іншими словами, організаторськими здібностями. Сьогодні питання полягає не в тому, скількох освічених людей суспільство може позбавити від необхідності вирішувати завдання щодо забезпечення засобів до існування, а в тому, яку кількість неосвічених людей ми можемо дозволити собі утримувати [9]. Друкер довів, що менеджерами не народжуються, ними стають. Для виховання керівників завтрашнього дня необхідно проводити систематичну роботу щодо забезпечення, вдосконалення умінь і навичок майбутніх кадрів. Це в жодному випадку не можна залишати без уваги [9].

Керівник повинен оцінити самого себе і навчитися отримувати максимальну користь зі своїх достоїнств і переваг. Окрім того, він повинен розвиватися як особистість навіть більше, ніж як менеджер.

Сьогодні постало питання щодо навичок керівника, які представляють для компаній найбільший інтерес, та які зміни відбулися в цьому наборі за минуле десятиліття і які відбудуться в майбутньому. Щоб з'ясувати це, професор Гарвардської школи бізнесу, викладач теорії управління бізнесом Б. Гройсберг опитав в 2010 році співробітників п'яти найвідоміших в світі рекрутингових компаній, що займаються підбором топ-менеджерів. В результаті йому вдалося виявити сім навичок та рис характеру, які найбільш цінуються компаніями [5]:

1. Лідерські задатки. Ця якість вважається обов'язковою умовою для всіх керівників вищої ланки. Якого роду лідерство потрібно – в цьому питанні експерти розходилися: хто називав «надихаюче лідерство», хто «неавторитарне лідерство, яке відповідає сучасним талантам керівників», «відповідальне» лідерство, «лідерство як поєднання щирості, поваги до інших і вміння вибудувати довіру в колективі», був також варіант «стратегічного лідерства».

2. Стратегічне мислення. Часто згадувалося «стратегічне передбачення», здатність мислити стратегічно і глобально.

3. Технічні та технологічні навички. На третьому місці серед найбільш потрібних якостей керівника вищої ланки згадуються технічні

навички, особливо повна інформованість в тій галузі, яка знаходиться в їх компетентності.

4. Вміння вибудувати відносини і створювати команду – це вміння не просто зібрати, а й очолити людей, щоб колектив злагоджено працював.

5. Вміння подати себе і спілкуватися. Всі фахівці зійшлися на тому, що ідеальний керівник повинен володіти даром переконання і умінням подавати себе і свої ідеї: «інтелектуальної здатністю спілкуватися з найширшим колом зацікавлених осіб». Для цього потрібна чимала гнучкість розуму і стилю. Менеджери вищої ланки повинні бути сприйнятливі до нової інформації і вміти її аналізувати.

6. Управління змінами. Підвищується попит на здатність керувати змінами – якість, яка донедавна не користувалася визнанням і не цінувалася. Фахівці з кадрів відзначили, що все частіше їм доручають знайти кандидата, який став би «двигуном змін», міг здійснити «перетворення або реформи», згуртував би команду для «вирішальних змін».

7. Чесність. Зрозуміло, чесність не можна назвати спеціальною навичкою, але репутація людини, яка завжди дотримується етичних норм, цінується, за словами опитаних експертів, дуже і дуже високо.

Як зазначає О. Бандурка, у зв'язку з ускладненням науково-виробничих, економічних, соціально-політичних процесів, у сучасному суспільстві значно підвищився рівень вимог до особистості керівників. В результаті виникає необхідність підвищення рівня оцінки управлінського персоналу, розробки більш ефективних процедур підбору і підготовки керівників, вдосконалення їх методів роботи з людьми, організаторських здібностей. Світова практика підготовки і перепідготовки менеджерів в даний час включає в себе активні методи навчання. Застосовуються також лабораторні методи підготовки менеджерів різних управлінських рангів, зокрема тренування професійної чутливості; різні методи взаємодії в малих групах, які допомагають керівникам досягти саморозуміння і взаєморозуміння, виявити притаманні їм феномени групової взаємодії [3, с. 290].

На думку О. Бандурки, в Україні, як і в інших країнах, активні методи соціально-психологічної підготовки знаходять все більш широке поширення. Використання цих методів сприяє прискоренню адаптації керівників до постійно змінюваних умов своєї праці або роботи на новому місці, дозволяє більш обґрунтовано встановлювати організаторський потенціал

претендентів на певну керівну посаду, надає допомогу керівникам в організації своєї діяльності і самовиховання [3, с. 291].

Щодо методів, які не є ефективними в аспектах розвитку керівника, має свою думку Пітер Друкер. Він виділяє декілька визначень, які не повинні використовуватися у розвитку керівника [9, с. 492]:

1) відвідування курсів. Курси – це інструменти розвитку менеджменту, а не сам розвиток. На думку Друкера, цінність деяких з найбільш популярних курсів є сумнівною. Найефективнішими курсами є ті, які менеджер відвідує у вільний від роботи час, наприклад вечірні програми, запропоновані багатьма університетами. І найефективніші повні курси, які поєднують теоретичні заняття і практику на робочому місці;

2) планування подальшого просування по службі, заміщення або виявлення потенціалу. Це абсолютно даремні вправи. Більше того, вони можуть навіть зашкодити. Найгіршим кроком, який може зробити компанія, є спроба удосконалювати співробітників, які подають великі надії, і не звертати жодної уваги на інших людей;

3) вдосконалення управлінської діяльності і менеджерів – це не спосіб «створити надлюдину», змінивши її сутність.

В основі розвитку особистих якостей менеджера лежить багато теорій. Одна з них – це теорія емоційного лідерства, або лідерства на основі емоційного інтелекту (далі – EQ).

Психологи і дослідники в області менеджменту звернули увагу на те, що в досягненні успіху в житті і результату в роботі вирішальну роль відіграють не везіння і не аналітичні здібності, а зовсім інші вміння. Для пояснення цього феномена була запропонована оригінальна теорія EQ, а на її основі – набір інструментів самовдосконалення. За цією теорією, запорука успіху – емоційний інтелект: здатність людини розуміти свої емоції, а також емоції оточуючих. Вважається, що EQ – куди більш важливий фактор успіху, ніж «звичайний» інтелект (IQ).

Популяризував дану теорію психолог Деніел Гоулмен. Основна ідея його книги «Емоційний інтелект: чому він може мати більше значення, ніж IQ» [7] досить проста: існують різні види інтелекту, в тому числі емоційний, який може допомогти людині в різних сферах життя. З погляду вченого, це інший спосіб бути розумним: вміти спілкуватися з самим собою і вибудовувати взаємини з іншими. Гоулмен виділяє чотири основні скла-

дові емоційного інтелекту: самосвідомість, самоконтроль, емпатію та високий рівень комунікативної компетентності та навичок конструктивного впливу на інших.

Аналізуючи ці якості, дослідник приходять до висновку про вирішальну роль EQ в житті кожного. Особистість з високим EQ проявляє ініціативу, знаходить виходи зі складної ситуації і конструктивно вирішує проблеми. Характерна ознака добре розвиненого емоційного інтелекту – доброзичливість. Володар високого EQ приємний в спілкуванні, намагається уникати конфліктних ситуацій, самодостатній і незалежний, він реалістично оцінює свої здібності.

Як зазначає Гоулмен, EQ зовсім не пов'язаний з «емоційністю» в звичному для нас розумінні. Емоційний, темпераментна людина може володіти низьким EQ: не усвідомлювати свої емоції та почуття інших людей. У той же час людина спокійна, врівноважена може демонструвати високий рівень емоційного інтелекту, розуміючи і аналізуючи як свої власні емоції, так і емоції оточуючих.

Рівень інтелектуального розвитку визначений генетично – це у вчених сумнівів уже давно не викликає. Численні дослідження показали, що IQ-величина постійна і з віком практично не змінюється. Що стосується рівня EQ, єдиної думки з цього питання поки немає. Прийнято вважати, що особистість людини на 50% визначається генетикою, а значить, і емоційний інтелект має генетичну основу. Однак встановлено, що з віком рівень емоційного інтелекту може як падати, так і зростати. Крім того, інші 50% особистості формуються в процесі отримання життєвого досвіду. І цю «половину» людина створює в собі сама. А значить, велика ймовірність того, що EQ можна і потрібно розвивати. Розвиток емоційного інтелекту – дуже складна робота. Але саме ця робота дає величезні результати, саме вона підвищує особисту ефективність, ефективність роботи лідера і його команди.

Класифікацію типу особистості керівника запропонував Іцхак Адзісес з використанням енеаграми [4, с. 47]. Енеаграма – це система для визначення відмінностей між людьми, яка ділить людей на дев'ять типів особистості, що розташовуються на дев'яти опорних точках кругової діаграми. Кожному з нас в різній мірі притаманні риси всіх дев'яти типів, але один, як правило, переважає. Той тип, риси якого найбільш властиві особистості людини, є її енеатипом.

Представникам кожного типу притаманний унікальний набір психологічних механізмів і

характеристик, які на несвідомому рівні впливають на те, як люди сприймають світ, на їх образ думок і переживань і в кінцевому підсумку на їх поведінку. Кожному типу властиві «фільтри», під дією яких будь-яка людина виявляється в своїй особливій суб'єктивній реальності. Кожен з дев'яти енеатипів характеризується особливим набором механізмів, які формують переваги її представників. Якщо ми хочемо щось змінити, вкрай важливо визначити і зрозуміти ці механізми.

Як зазначає Адізес, на відміну від більшості поширених підходів до бізнес-коучингу енеаграма є докладною картою особистості – її сильні і слабкі сторони, потреби, побоювання і можливості. Крім того, завдяки енеаграмі можна багато чого довідатися про те, як ми схильні реагувати на події під впливом різних життєвих обставин.

Система енеаграми розкриває ідею множинного інтелекту з дуже цікавого і цілісного погляду, виділяючи три центри, які формують інтелект.

Дев'ять енеатипів можуть бути згруповані по три, утворюючи тріади. Кожна тріада пов'язана зі специфічною стороною інтелекту і містить три енеатипи [4, с. 50–52]:

1. Тріада серця включає в себе тип 2 (покровитель), тип 3 (чемпіон) і тип 4 (маестро).

2. Тріада голови включає в себе тип 5 (корифей), тип 6 (радник) і тип 7 (ватажок).

3. Тріада живота включає в себе тип 8 (генерал), тип 9 (дипломат) і тип 1 (реформатор).

У кожного з нас є як інтелект серця, голови, так і інтелект тіла. Люди розрізняються переважаним стилем поведінки: кожен сприймає світ переважно з позицій одного з трьох інтелектуальних центрів. Незважаючи на те що у кожного з нас є все три центри, існує певний

порядок в послідовності їх активації. Тріади – це прекрасний інструмент для коучингу, який може допомогти нам наблизитися до вирішення багатьох завдань, оскільки дозволяє легко розпізнати важкі прояви характерного для тріади дисбалансу.

Узагальнення викладених теорій емоційного інтелекту та визначення типу особистості за енеаграмою дає змогу розробити ефективну модель сучасного розвитку особистості керівника, яку можна застосовувати на практиці менеджерами сьогодення. Даний метод не використовувався раніше і має усі підстави до існування. Адже тут можливе якісне спрацьовування синергії: сумарного ефекту від використання двох підходів розвитку особистості. При взаємодії їхня дія буде суттєво переважати ефект кожного окремого методу, запропонованого згадуваними вище дослідниками.

Передбачається аналіз особистості за енеаграмою Адізеса на першому етапі, що дасть змогу відкрити та розвинути сильні сторони керівника, його можливості; знизити негативний вплив слабких сторін. Однак за сучасних умов необхідним є розвиток емоційної складової інтелекту, тому другий етап становить розвиток емоційного інтелекту за Гоулменом: керівник зможе розвинути у собі розуміння як своїх власних емоцій, так і емоцій оточуючих; постійний прояв ініціативи; конструктивне вирішення проблем; самоконтроль та врівноваженість. На третьому етапі передбачається закріплення результатів, тобто впровадження отриманих знань на практиці та передача досвіду і отриманих навичок підлеглим, а також подальше навчання та розвиток своїх здібностей.

Модель сучасного розвитку особистості керівника, запропонована нами, зображено на рисунку 2.

1. Аналіз особистості за енеаграмою Адізеса				
1.1. Визначення енеатипу особистості.		1.2. Дослідження специфічної сторони інтелекту відповідно до пов'язаної з нею тріади.		
2. Розвиток емоційного інтелекту (EQ) Гоулмена				
2.1. Розуміння і аналіз своїх власних емоцій, самоконтроль.	2.2. Реалістична оцінка своїм здібностям.	2.3. Розвиток самосвідомості.	2.4. Розвиток комунікативної компетентності та навичок конструктивного впливу.	2.5. Спостереження за емоціями оточуючих, емпатія.
3. Закріплення результатів				
3.1. Використання отриманих знань на практиці.		3.2. Подальше навчання та впровадження даного методу в організації.		

Рис. 1. Модель сучасного розвитку особистості керівника

Джерело: власні дослідження

Висновки з дослідження. Отже, розглянувши низку теорій особистості керівника та його розвитку, можна зробити висновки, що у сучасному світі дане питання цікавить багатьох науковців. Дослідження сучасного розвитку особистості керівника не стоять на місці – з кожним роком механізмів та методик стає все більше. Успішними стають ті, що мають практичне значення і можуть впроваджуватися в реальному житті. Запропонована нами модель поєднання двох відомих теорій дає можливість шляхом визначення типу особистості керівника, відкрити сильні і слабкі сторони керівника, його потреби,

побоювання і можливості. Розвиваючи емоційний інтелект, керівник більше проявляє ініціативу, знаходить виходи зі складної ситуації і конструктивно вирішує проблеми. Можливим є вдосконалення даної моделі іншими подібними дослідженнями, таким чином створюючи більшу кількість альтернатив, які можна застосовувати для окремого керівника.

Перспективи подальших досліджень ми вбачаємо у розробці практичного інструментарію та рекомендацій щодо імплементації запропонованого теоретичного підходу у моделі розвитку особистості керівника.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Гриценко Т. В. Етика ділового спілкування: навч. посібник / Т. В. Гриценко, С. П. Гриценко, Т. Д. Іщенко та ін.; за ред. Т. Б. Гриценко, Т. Д. Іщенко, Т. Ф. Мельничук. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 344 с.
2. Прищак М. Д. Психологія управління в організації: навч. посіб. / М. Д. Прищак, О. Й. Лесько. – Вінниця, 2012. – 141 с.
3. Бандурка О. М. Психологія управління / О. М. Бандурка, С. П. Бочарова, О. В. Землянська. – Харків : Фортуна-пресс, 1998. – 464 с.
4. Адзіс І. Від застою до зростання. Як розкрити і розвинути в собі потенціал бізнес-лідера: бізнес-книга / Адзіс І., Маданес І.; переклад Чедія А. В. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2015. – 144 с.
5. Гройсберг Б. 7 головних якостей гарного керівника [Електронний ресурс] / Б. Гройсберг // Науково-популярний журнал «Harvard Business Review». – Режим доступу : <http://hbr-russia.ru/karera/lichnye-kachestva-i-navuki/p13600/>.
6. Зазикін В. Г. Менеджер: психологічні секрети професії / В. Г. Зазикін, А. П. Чернишов. – М. : Наука, 1992. – 165 с.
7. Гоулман Д. Емоційне лідерство. Мистецтво управління людьми на основі емоційного інтелекту / Д. Гоулман, Р. Бояціс, Е. Маккі. – М. : Альпіна Бізнес Букс, 2007. – 304 с.
8. Мангутов І. С. Організатор і організаторська діяльність / І. С. Мангутов, Л. І. Уманський. – Л. : Вид-во ЛДУ, 1995. – 312 с.
9. Друкер П. Менеджмент / П. Друкер, Ф. Макьярелло, А. Джозеф; переклад з англ. – М. : І. Д. Вільяме, 2010. – 704 с.

Модель контрактних взаємовідносин як складова збутової діяльності вугледобувного підприємства¹

Залознова Ю.С.

доктор економічних наук, старший науковий співробітник,
заступник директора з наукової роботи

Трушкіна Н.В.

науковий співробітник, магістр з економіки
Інституту економіки промисловості
Національної академії наук України

Досліджено особливості організації контрактної діяльності з різними категоріями споживачів вугільної продукції. Запропоновано алгоритми процесу обслуговування велико-, середньо- та дрібнооптових споживачів з урахуванням їх специфіки. Розроблено пропозиції щодо уточнення та доповнення змісту контракту на поставку вугільної продукції.

Ключові слова: вугледобувне підприємство, контрактні взаємовідносини, різні категорії споживачів, збутова діяльність, контрактна діяльність, контракт на поставку, алгоритм, модель, процес обслуговування.

Zaloznova Yu.S., Trushkina N.V. МОДЕЛЬ КОНТРАКТНЫХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УГЛЕДОБЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Исследованы особенности организации контрактной деятельности с различными категориями потребителей угольной продукции. Предложены алгоритмы процесса обслуживания крупно-, средне- и мелкооптовых потребителей с учетом их специфики. Разработаны предложения по уточнению и дополнению содержания контракта на поставку угольной продукции.

Ключевые слова: угледобывающее предприятие, контрактные взаимоотношения, различные категории потребителей, сбытовая деятельность, контрактная деятельность, контракт на поставку, алгоритм, модель, процесс обслуживания.

Zaloznova Yu.S., Trushkina N.V. MODEL CONTRACTUAL RELATIONSHIP AS A COMPONENT OF MARKETING ACTIVITY COAL ENTERPRISE

Specifics of the contract activity of various categories of consumers of coal products investigated. Algorithms service process large-, average-, small wholesale customers offered taking into account their specific features. Proposals to clarify and supplement the content of the contract to supply coal products developed.

Keywords: coal mining enterprise, contractual relationships, different categories of consumers, marketing activity, contract activities, contract for the supply, algorithm, model, service process.

Постановка проблеми. Сучасні умови господарювання вимагають від промислових підприємств формування системи довгострокових партнерських взаємовідносин зі споживачами. Це обумовлено необхідністю поліпшення якості сервісу та зростання рівня обслуговування споживачів на засадах партнерського маркетингу та клієнтоорієнтованості, скорочення витрат на організацію збутової діяльності, підвищення гнучкості та адаптованості до постійних змін попиту споживачів.

Рядом вчених зазначено, що «в глобальному інформаційному обществі діяльність еко-

номических субъектов рынка рассматривается сквозь призму взаимовыгодных контрактных отношений в рамках так называемой контрактной (договорной) парадигмы. В институциональной теории контрактная парадигма может реализовываться как извне – через институциональную среду (выбор правил игры: социальных, правовых и политических), так и через отношения, лежащие в основе организаций, то есть изнутри» [1, с. 6].

В ООН прийнято термін «управління контрактною діяльністю», під яким розуміється «процес забезпечення того, чтобы все стороны юридически обязывающего соглашения (контракта) выполняли свои соответствующие обязательства как можно более эффективно и результативно, обеспечивая получение необходимых коммерческих и опе-

¹ Дослідження виконано в рамках науково-дослідної роботи ІЕП НАН України «Розвиток публічно-приватного партнерства у процесі модернізації вугільної промисловості та теплової енергетики» (номер держреєстрації 0115U001638).

рациональных результатов и оптимальное соотношение цены и качества» [2, с. 19].

Таким чином, управління контрактною діяльністю є важливою умовою для ефективного функціонування промислового підприємства. Широкий спектр різних видів контрактів у бізнес-процесах, зростання або зменшення їх кількості, зміна умов для укладення контрактів призводять до необхідності використання різного інструментарію з аналізу контрактної діяльності. Даний аналіз дозволяє прийняти обґрунтовані рішення щодо подальшого розвитку підприємства та скоротити трансакційні витрати.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У результаті дослідження виявлено, що 4,5% вчених під управлінням збутовою діяльністю промислових підприємств розуміють організацію договірної роботи зі споживачами на поставку, формування каналів розподілу і портфеля договірних зобов'язань.

Як свідчить аналіз наукових джерел [3-7], до основних напрямів підвищення ефективності управління збутовою діяльністю промислових підприємств віднесено удосконалення системи обслуговування споживачів і договірних взаємовідносин.

Отже, контрактні відносини є ключовою особливістю контрактного управління як моделі партнерства промислового підприємства та споживачів.

Формулювання цілей статті. Мета даного дослідження полягає у розробці моделі контрактних взаємовідносин вугледобувного підприємства з різними категоріями споживачів, виходячи з специфіки організації збутової діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. На думку професора Національного університету «Львівська політехніка» Н. Чухрай, «партнерські стосунки передбачають укладання довгострокових зобов'язань, які гарантують збереження взаємних вигод у майбутньому, а також наявність спільної інформації, ризику та винагородження, яких отримують унаслідок цих взаємовідносин» [3, с. 62].

Вчені наукової школи Харківського національного економічного університету пропонують формування контрактних систем, які «передбачають закріплення господарських зв'язків документально оформленими угодами, договорами» [6, с. 234]. У цих системах визначаються регламентовані взаємні зобов'язання. Представники наукової школи Національного університету «Львівська полі-

техніка» розглядають договірні вертикальні маркетингові системи, у яких «економія коштів чи збільшення обсягів продажу досягається за допомогою угод між учасниками каналу розподілу» [8, с. 36].

Договори охоплюють весь спектр діяльності: від угод про дилерську відповідальність чи франчайзингових контрактів до угод про оплату і поставку продукції. Під франчайзингом розуміється контрактне партнерство між компанією, яка надає франшизу (виробником, гуртовиком або сервісною організацією), і незалежним учасником каналу, що набуває франшизу і купує право продавати продукцію (послуги) цієї марки [8, с. 37].

Науковцями Сумського державного університету запропоновано формування вертикального договірної каналу як «сукупності незалежних компаній, що здійснюють діяльність з виробництва та товароруху, об'єднаних шляхом укладання відповідних угод з метою досягнення кращих результатів господарювання (збільшення обсягів продаж або економії ресурсів), яких неможливо досягти, діючи окремо» [9, с. 60].

З метою усунення проблем у результаті роботи за контрактом (втрата прибутку, невиконання умов контракту, несвоєчасна оплата) пропонується розробити ефективну модель для визначення необхідності та раціональності укладення контракту з тим чи іншим агентом. Така модель має включати різноманітні підходи, серед яких такі [10, с. 108-109]:

- застосування теорії ігор;
- економетрична модель для оцінки методології укладення гібридних контрактів – будується на підставі ув'язки кількості контрактів і показників їх ефективності (фондовіддача, собівартість, чистий прибуток); у даній моделі під гібридними контрактами розуміються контракти, що укладаються на поставку будь-якого виду сировини, з пайовою участю підприємства, яке забезпечує переробку цієї сировини і регулює виробництво; контракти, що укладаються на реалізацію і постачання готової продукції, де постачальник є гарантом її реалізації і тим самим є пайовим учасником даного підприємства;
- діагностика контрактної діяльності на основі побудови діаграм бізнес-процесів – раціональне управління цими процесами дозволить здійснювати ефективну взаємодію як всередині підприємства, так і поза нього, що дасть можливість знизити трансакційні витрати;
- метод ранжування Харрінгтона – його можна застосувати для ранжування контрак-

тів за їх «бажаністю»; у результаті чого після проведення процедури ранжування можна виділити найкращий контракт;

– логіт-моделі – для умов складних контрактів використовується логістична модель, або логіт-модель, важливою особливістю якої є те, що вона переводить значення функції факторів контракту в передбачувані ймовірності укладення контракту;

– рамкова проблемно-орієнтована методика вирішення організаційно-економічних завдань.

Як показують дослідження, основними елементами організації збутової діяльності вугледобувних підприємств є укладання договорів з різними категоріями споживачів вугільної продукції, виходячи із специфіки їх обслуговування, і дотримання умов контрактних відносин.

Ці пропозиції базуються на положеннях інституціональної економічної теорії, представники якої стверджують про необхідність формування системи контрактних взаємовідносин. М. Одинцова стверджує, що контракт в економічній теорії слід розглядати «не только как чисто рыночные договора, господствующие на рынке совершенной конкуренции, но и как «отношение», которое стороны стремятся поддерживать» [11, с. 100]. З її точки зору, контракт – це «правила, структурирующие обмен между экономическими агентами и определяющие те права, которые они получают в обмен на взятые на себя обязательства, а также механизм принуждения к соблюдению контракта» [11, с. 200].

Контракт, як відзначає А.А. Аузан, є типовою різновидністю інституціональних угод. Його можна визначити як «правило, структурирующее во времени и/или пространстве

взаимодействия между двумя (или большим числом) экономическими агентами по поводу обмена правами собственности на основе обязательств, добровольно взятых ими на себя в результате достигнутого соглашения» або «добровольно установленные экономическими агентами правила обмена, функционирования рынков, взаимодействия внутри иерархических структур (организаций), а также различные гибридные формы институциональных соглашений, сочетающие в себе признаки рыночных и иерархических взаимодействий» [12, с. 18, 24].

Теорії контрактів приділяє велику увагу й Олівер Вільямсон, який наводить три форми договорів залежно від рівня специфічності трансакцій, що вони обслуговують. Кожному типу контракту відповідає особлива регулятивна структура – організаційний механізм, який використовується для оцінки поведінки учасників, вирішення протиріч і встановлення санкцій (табл.).

Захист класичного контракту забезпечує ринок, оскільки дозволяє легко відмовитися від угоди з недобросовісними учасниками на користь конкурентів. Неокласичні контракти регулюються тристоронню структуру, що має форму зовнішнього арбітражу.

Теорія контрактів, яку розроблено Б. Холмстромом і О. Хартом, суттєво поглиблює і доповнює неокласичну та інституціональну теорію, приближуючи їх до реальних потреб підприємств [14]. Проблема, яку вирішує теорія контрактів, полягає в тому, щоб виявити інформацію і запропонувати агенту оптимальний контракт, який враховував би його тип і одночасно стимулював би агента до більшої сумлінності. Контракти здатні значно посла-

Таблиця

Регулятивні структури відповідно до контрактів (підхід О. Вільямсона)

Контракт	Особливість контракту	Регулятивна структура
Класичний	Використовується для одноразових і повторюваних економічних операцій. Містить чіткі умови. Після завершення угоди відносини учасників припиняються.	Ринок
Неокласичний	Поширений при угодах середнього рівня специфічності. Оскільки частина умов контракту не може бути передбачена, рішення цих питань відкладається.	Арбітраж за участю третіх осіб
Контракт взаємовідносин	Необхідний для високоспецифічних трансакцій, при яких ключове значення має особистість партнера через відсутність альтернатив. Закріплює тривалі відносини. Неформальні аспекти важливіші формальних обов'язків.	Фірма або двосторонні довірчі відносини

Джерело: складено за даними [13]

бити конфлікт інтересів між учасниками економічної взаємодії. Чим краще сформульовано умови контракту, тим більше стимулів і мотивів для всіх сторін одержати максимальні переваги в кооперації.

Таким чином, з урахуванням специфіки організації збутової діяльності вугледобувних підприємств контрактне управління є дієвою формою державно-приватного партнерства. Під контрактним управлінням процесом реалізації вугільної продукції розуміється безперервний процес укладання і виконання умов контрактів на поставку вугільної продукції. Цей процес має реалізовуватися через функції управління: планування, організацію, контроль, аналіз, регулювання. В основі укладання контракту на реалізацію вугільної продукції визначаються обов'язки, умови дії, права сто-

рін, гарантії захисту прав, якщо одна зі сторін порушує зобов'язання.

При організації контрактної діяльності зі споживачами існує певна специфіка, яку потрібно враховувати. Так, при оформленні контрактів на поставку вугільної продукції великооптовим споживачам доцільним є включення такого пункту, як 30–50% передплати або відстрочка платежів за відвантажене вугілля (рис. 1).

У зв'язку з тим, що великооптовим споживачам потрібні великі обсяги вугілля, при відвантаженні яких застосовується залізничний транспорт, формування графіків транспортування здійснюється з урахуванням часу в дорозі та часу розвантаження вагонів.

Відмінністю контракту на поставку вугільної продукції середньооптовим споживачам

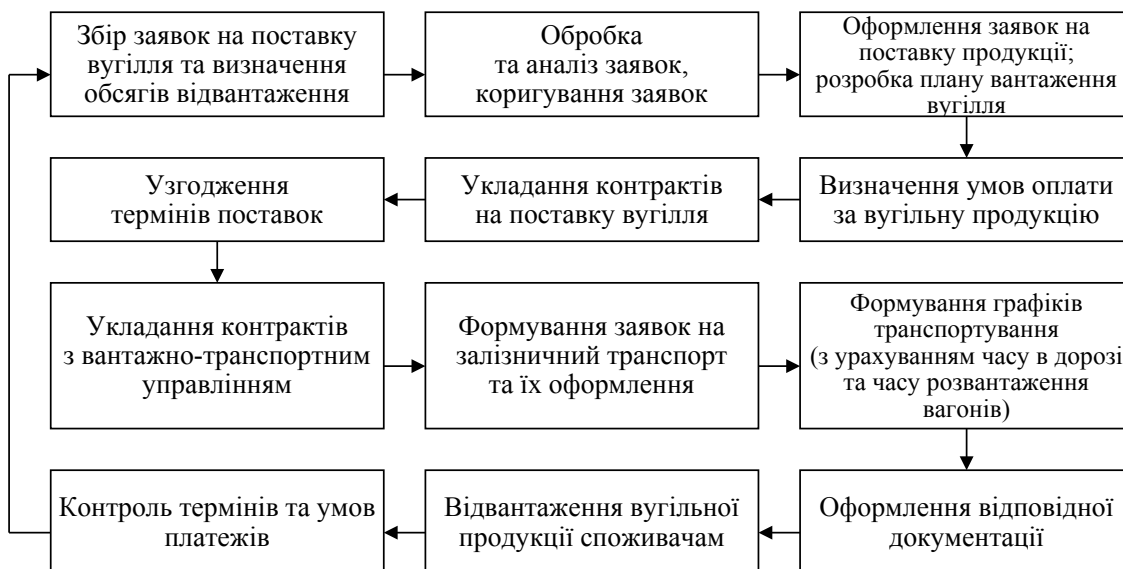


Рис. 1. Алгоритм процесу обслуговування великооптових споживачів вугільної продукції

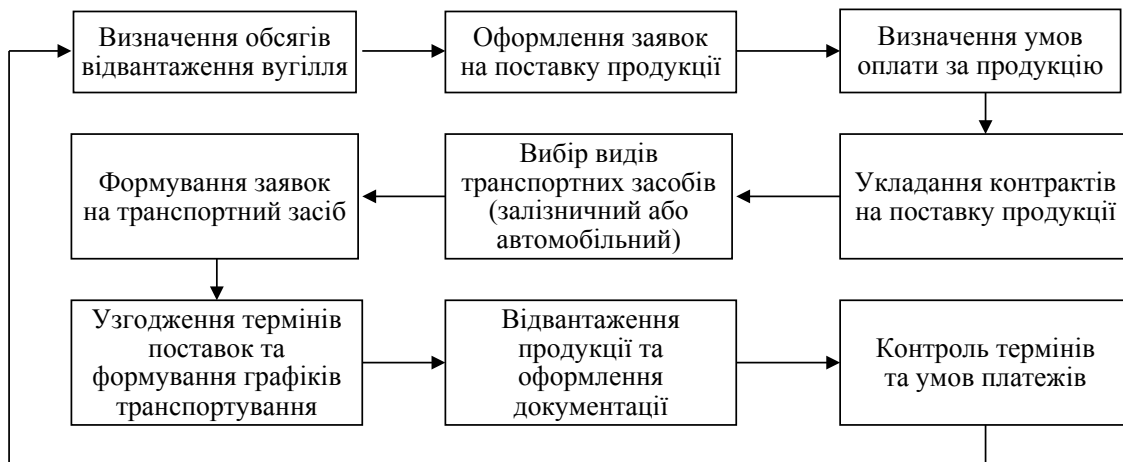


Рис. 2. Алгоритм процесу обслуговування середньооптових споживачів



Рис. 3. Алгоритм здійснення процесу обслуговування дрібнооптових споживачів

має бути те, що умовою оплати є стовідсоткова передплата, а також вибір виду транспортного засобу залежно від обсягів відвантаження (рис. 2).

Особливістю контракту на поставку вугілля дрібнооптовим споживачам є стовідсоткова передплата за надані послуги «вугілля плюс поставка» або «вугілля без поставки» (рис. 3).

Таким чином, до етапів підготовки контрактів на поставку вугільної продукції доцільно включити:

- прогнозування обсягів відвантаження вугільної продукції споживачам;
- прийом замовлень на вугільну продукцію, укладання контрактів на поставку;
- процедури узгодження термінів поставок, умови оплати за вугільну продукцію;
- вибір виду транспорту, укладання контрактів на транспортне обслуговування з вантажно-транспортним управлінням або автотранспортним підприємством;
- формування графіків транспортування з урахуванням часу в дорозі та часу розвантаження вагонів та автомобільних засобів;
- застосування стягнень штрафних санкцій із споживачів у випадку їх несвоєчасної відмови від замовлення на поставку продукції.

Висновки. Таким чином, зміст договорів на поставку вугільної продукції потребує уточнення та доповнення. Практика свідчить, що, як правило, в ситуації, коли споживачі несвоєчасно відмовляються від замовленої вугільної продукції, підприємство сплачує за послуги вантажно-транспортного управління, використання, подання та прибирання вагонів.

У зв'язку з цим у контракти на поставку слід включити такий пункт: у випадках, коли споживачі несвоєчасно відмовляються від замовленої вугільної продукції, вони відшкодовують підприємству витрати, які пов'язано з оплатою послуг вантажно-транспортного управління за використання, подання та прибирання вагонів.

Впровадження пропозицій щодо вдосконалення контрактної роботи з різними групами споживачів вугільної продукції дозволить встановити довгострокові економічно вигідні взаємовідносини вугледобувного підприємства зі споживачами, знизити рівень ризиків і збитків через своєчасне реагування на виникнення можливих форс-мажорних обставин під час транспортування та реалізації продукції, скоротити рівень витрат на організацію збутової діяльності шляхом зниження простоїв транспорту.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Государственная контрактная система: состояние, проблемы, перспективы / И.И. Смотрицкая, С.И. Черных, С.С. Шувалов, Г.В. Горденко, М.Л. Кузнецова. – М.: Ин-т экономики РАН, 2013. – 50 с.
2. Управление контрактной деятельностью и регулирование исполнения контрактов в системе Организации Объединенных Наций / Сост. Джордж А. Барцотас. – Женева: ООН, 2014. – 100 с.
3. Чухрай Н. Логістичне обслуговування / Н. Чухрай. – Львів: Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2006. – 292 с.
4. Економіка логістичних систем: монографія / М. Васелевський, І. Білик, О. Дейнега та ін.; за наук. ред. Є. Крикавського та С. Кубіва. – Львів: Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2008. – 596 с.
5. Григорак М.Ю. Логістичне обслуговування / М.Ю. Григорак, О.В. Карпунь. – К.: Нац. авіаційний ун-т, 2010. – 152 с.
6. Пономаренко В.С. Логістичний менеджмент / В.С. Пономаренко, К.М. Таньков, Т.І. Лепейко; за ред. В.С. Пономаренка. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2010. – 440 с.

7. Логістичний менеджмент фармацевтичного виробництва: монографія / О.В. Посилкіна, Р.В. Сагайдак-Нікітюк, Г.В. Загорій та ін.; за заг. ред. О.В. Посилкіної. – Харків: Нац. фармацевтичний ун-т, 2011. – 772 с.
8. Крикавський Є.В. Маркетингова політика розподілу / Є.В. Крикавський, Н.С. Косар, А. Чубала. – 2-ге вид., зі змінами. – Львів: Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2012. – 260 с.
9. Логістика: теорія та практика / В.М. Кислий, О.А. Біловодська, О.М. Олєфіренко, О.М. Смоляник. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 360 с.
10. Комаров В.Ф. Методы анализа контрактной деятельности предприятия для принятия управленческих решений / В.Ф. Комаров, А.М. Выжитович // Вестник Новосибирского государственного университета. – Сер. Социально-экономические науки. – 2014. – Т. 14. – Вып. 1. – С. 107-116.
11. Одинцова М.И. Институциональная экономика / М.И. Одинцова; 3-е изд. – М.: Издательский дом Государственного университета «Высшая школа экономики», 2009. – 390 с.
12. Аузан А.А. Институциональная экономика. Новая институциональная экономическая теория / А.А. Аузан; 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 448 с.
13. Корнилюк Р. Нобелевская история: экономические силы трения Оливера Уильямсона [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://forbes.net.ua/opinions/1411151-nobelevskaya-istoriya-ekonomicheskie-sily-treniya-olivera-uilyamsona>.
14. Корнилюк Р. Теория контрактов: в чем суть открытий нобелевских лауреатов – 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://forbes.net.ua/nation/1422320-teoriya-kontraktov-v-chem-sut-otkrytij-nobelevskih-laureatov-2016>.

Аналіз факторів забезпечення конкурентних переваг підприємств молокопереробної галузі України

Іпполітова І.Я.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства та менеджменту
Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

Романова А.В.

магістр
Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

У статті доведено, що формування стратегічних конкурентних переваг є найважливішим моментом у досягненні підприємством сталої конкурентної позиції на ринку. Розглянуто відмінності у підходах щодо визначення категорій «конкурентні переваги підприємства», визначено відмінності між дефініціями «фактори забезпечення конкурентних переваг» та «джерела формування конкурентних переваг». Визначено, що вихід на нові молочні ринки збуту потребує дотримання вимог міжнародних стандартів, технічних нормативів та регламентів до виробництва молочної продукції, інноваційність процесів, розвиток внутрішніх ресурсів підприємства та ефективне управління інтелектуальним капіталом через формування ключових компетентностей підприємства.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентні переваги, фактори забезпечення конкурентних переваг, джерела формування конкурентних переваг, молокопереробна галузь.

Ипполитова И.Я., Романова А.В. АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПРЕДПРИЯТИЙ МОЛОКОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ

В статье доказано, что формирование стратегических конкурентных преимуществ является важнейшим моментом в достижении предприятием устойчивой конкурентной позиции на рынке. Были рассмотрены различия в подходах к определению категорий «конкурентные преимущества предприятия», определены различия между дефинициями «факторы обеспечения конкурентных преимуществ» и «источники формирования конкурентных преимуществ». Определено, что выход на новые молочные рынки сбыта требует соблюдения требований международных стандартов, технических нормативов и регламентов по производству молочной продукции, инновационность процессов, развитие внутренних ресурсов предприятия и эффективное управление интеллектуальным капиталом через формирование ключевых компетентностей предприятия.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентные преимущества, факторы обеспечения конкурентных преимуществ, источники формирования конкурентных преимуществ, молокоперерабатывающая отрасль.

Ippolitova I.Ya., Romanova A.V. FACTOR ANALYSIS OF UKRAINE DAIRY INDUSTRY COMPETITIVE ADVANTAGE

In the article it has been proved that the formation of the strategic competitive advantages is the most important factor in achieving stability of the enterprise's competitive position in the market. The differences in the approaches to defining the categories of "competitive advantages of the enterprise" have been considered, the differences between the definitions of "competitive advantage provision factors" and "sources of competitive advantage formation" have been identified. It has been determined that expansion to new dairy markets requires compliance with the requirements of international standards, technical standards and the dairy products production regulations, processes innovation, the development of internal enterprise resources and the effective management of intellectual capital through the formation of the company key competences.

Keywords: competitiveness, competitive advantages, competitive advantage provision factors, sources of competitive advantage formation, dairy industry.

Постановка проблеми. Молокопереробна галузь є однією з провідних галузей агропромислового комплексу України. Економічні та політичні зміни призвели до посилення конкурентної боротьби на внутрішньому та зовнішніх ринках молока та молочних продуктів, що супроводжується появою великої кількості

конкуруючих підприємств. Це змушує підприємства увесь час розвивати свій стратегічний потенціал, шукати можливі варіанти його ефективного використання, створювати нові конкурентні переваги.

Міжнародна конкуренція, глобалізаційні ринкові процеси, масштабне проникнення

імпортних товарів та недостатнє науково-технічне забезпечення виробництва зумовлюють дослідження управління конкурентоспроможністю як однієї пріоритетних проблем управління, вирішення якої дозволить підприємству стабілізувати свої позиції на ринку [1]. Отже, з врахуванням сучасних тенденцій розвитку ринку молока та молочних продуктів країни питання формування конкурентних переваг мають вирішальне значення для підприємств молокопереробної промисловості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питаннями підвищення конкурентоспроможності підприємств займається широке коло зарубіжних вчених: Ансоф І., Друкер П., Портер М., Фатхутдинов Р., Юданов А. та вітчизняних науковців: Воронкова А., Іванов Ю., Кадієвський І., Книш М., Клименко С., Кузьмін О., Левицька А., Піддубна Л., Смоленюк П. С., Тищенко О., Харчук Т. В. та ін. Проте, особливої актуальності набуває необхідність розроблення підходів, які б окреслювали послідовність формування конкурентних переваг для підприємств молокопереробної галузі України. Безпосередньо аспекти конкурентоспроможності для цих підприємств досліджуються у працях: Масляєвої О.О., Згурської О. М., Маслюківської А., П'ятак Т. В., Слободян Н. Я. та ін. [1–5].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття полягають у наступному: необхідно уточнити набір стратегічних конкурентних переваг, які є найважливішим моментом у досягненні підприємством сталої конкурентної позиції на ринку.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження набору факторів, які забезпечують конкурентні переваги підприємств молокопереробної галузі України, що дозволяє підприємству займати конкурентну позицію у довгостроковій перспективі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглядаючи підприємство як ієрархічну організаційну систему прийняття управлінських рішень, необхідно визначити, що для кожного управлінського рівня підприємства можна виокремити власні компетенції, що забезпечують появу чи підсилення конкурентних переваг підприємства в цілому. Видається логічним навести наступне визначення: компетенції підприємства (організації) – це невід'ємна складова його стратегічних активів, яка віддзеркалює комплекс колективного знання, досвіду та здібностей підприємства, що в поєднанні з унікальною технологією

дозволяє створювати (підтримувати) конкурентні переваги та забезпечувати неповторну відмітність підприємства у певному ринковому оточенні [6]. З цього боку можна сказати, що конкурентна перевага досягається підприємством за рахунок випередження конкурентів завдяки реалізації ключових компетенцій. З точки зору Клименко С.М. конкурентні переваги – це ті характеристики, споживчі властивості товару або марки, які створюють для фірми певну перевагу над її безпосередніми конкурентами. Така перевага досягається через надання споживачам більших благ: або за рахунок реалізації дешевшої продукції, або завдяки пропозиції високоякісних продуктів з набором додаткових послуг, проте за порівняно вищими цінами [7]. Тобто, даний підхід розглядає конкурентні переваги здебільшого з позиції споживачів. Основний недолік цього підходу – це обмеженість чинників, які можуть бути визнаними як конкурентні переваги. Отже, формування та забезпечення конкурентних переваг має бути синтезом ринкових чинників успіху та ключових компетентностей підприємства.

Епоха зростання підприємств внаслідок збільшення матеріальних активів закінчується. В умовах трансформації ринків, отримання матеріальних ресурсів є все більш відкрите і подолання внутрішніх та зовнішніх бар'єрів все більш можливе, отже і конкурентні переваги, що ґрунтуються на цих факторах стають дедалі не стійкіші. Підприємство має орієнтуватися на формування та забезпечення стійких та тривалих конкурентних переваг, адже вони є найбільш ефективні у підтриманні конкурентних позицій. Розвиток цих переваг потребує в більшості випадків суттєвих інвестицій та достатніх часових ресурсів.

Крім характеру джерела конкурентної переваги підприємства на її стійкість впливає також кількість таких джерел. Чим складнішим і численнішим є набір джерел певної переваги фірми над конкурентами, тим менша імовірність копіювання та тривалішим буде термін відставання конкурентів. Визначальну роль відіграє також постійна модернізація всіх сфер діяльності підприємства, від поповнення та вдосконалення інструментарію маркетингових досліджень попиту до рівня якості та комплексності післяпродажного обслуговування клієнтів. Тобто для збереження переваг потрібні зміни, вдосконалення, нововведення [8]. Найбільш поширеним в наукових колах на сьогодні є поділ джерел формування конкурентних переваг підприємства на внутрішні

і зовнішні. При цьому, до внутрішніх джерел формування конкурентних переваг підприємства відносяться характеристики його внутрішніх аспектів діяльності, які перевищують аналогічні характеристики його конкурентів. Це, зокрема, організація і технологія виробничого процесу, система менеджменту, продуктивність праці, рівень витратомісткості виробництва, загальний рівень витрат діяльності тощо [9]. Зовнішніми джерелами формування конкурентних переваг науковці вважають ті, які базуються на спроможності підприємства створити більш значимі цінності для споживачів його продукції [10].

У дослідженнях вчених є різні підходи до визначення джерел формування конкурентних переваг (узагальнено авторами на базі [11–14]) (табл. 1).

Крім того, М. Портер наголошує на тому, що джерело конкурентної переваги компанії полягає в способі, яким її види діяльності виконуються і посилюють один одного. Для того, щоб забезпечити їх вдале співіснування, потрібна чітка стратегія. Стратегічний вибір видів діяльності слугує фундаментом не тільки конкурентної переваги, але й стійкості

цієї переваги. Необхідно відрізнити поняття операційної ефективності та стратегії. Під операційною ефективністю він має на увазі виконання подібних операцій краще, ніж інші. А під стратегічним позиціонуванням – здійснення нових, інших видів діяльності, або схожої діяльності, але іншими шляхами [15].

Тобто, конкурентні переваги набувають наступні характеристики [16]:

- здатність ефективно розподіляти усі ресурси, досягаючи більш стійкого і тривалого положення на ринку, ніж конкуренти;

- сукупність характеристик, властивостей, ресурсів, цінностей, якими володіє підприємство і які забезпечують йому перевагу над конкурентами;

- ефективніше управління процесами формування і розвитку якісних і кількісних властивостей продукту, що мають цінність для покупця, ніж у конкурента.

Можливості забезпечення конкурентних переваг залежать від низки факторів [17]: відмінна якість, що являє собою підвищену цінність для покупців або за рахунок зменшення їх затрат, або за рахунок підвищення ефективності продукції для задоволення потреб

Таблиця 1

Джерела формування конкурентних переваг з погляду вчених

Автор	Джерела формування конкурентних переваг	
Жан-Жак Ламбен [11, с. 368–372]	Якість продукції	Відмінні якості товару, котрі становлять підвищену цінність для споживача
	Витрати виробництва	Переваги фірми в питаннях контролю над рівнем цін і витрат адміністрування і управління товаром
	Ключові компетенції	Особливі навички або технології, які створюють унікальну цінність для споживача. Спеціальними навиками можуть бути колективне знання співробітника та процедури, що визначають характер їх взаємодій.
Шеховцева Л. [12, с. 116]	Фактори виробництва	Природні ресурси, кваліфікована робоча сила, сприятливі умови для виробництва товарів
	Технологічні фактори	Ефективне інвестування в освіту, технології, ліцензії
	Інноваційність	Створення нових видів продукції, виробничих процесів та інших інновацій
	Фінансові джерела	Використання створеного багатства для забезпечення економічного зростання
Секерин В. [13, 134–139]	Підвищення якості продукції, оптимізація асортименту;	
	Регулювання цін;	
	Застосування технологій виробництва, що забезпечують можливість випускати унікальну продукцію	
	Розташування постачальників сировини	
Лігоненко Л. О. [14, с. 122]	Суттєве зниження собівартості продукції;	
	Збільшення обсягів діяльності, укрупнення підприємств;	
	Розгортання діяльності в сегментах з кращими умовами	

споживачів; ключові компетенції – особливий навик чи технологія, що створюють унікальну цінність для споживачів; поява нових технологій; нові запити покупців чи ті запити, що змінилися; поява нового сегмента галузі за рахунок освоєння нової продукції; зміна вартості чи видів компонентів виробництва; зміна державного регулювання в таких напрямках, як стандарти, охорона навколишнього середовища; швидкість створення та реалізації інновацій; здатність відмовитися від існуючої конкурентної переваги на користь формування нової, більш ефективної; удосконалення власного виробництва; ефективне використання всіх видів ресурсів та їх оптимальне структурне співвідношення.

Формування нових конкурентних переваг є найважливішим моментом у досягненні підприємством сталої конкурентної позиції на ринку. Механізм формування нових конкурентних переваг базується на ефективній взаємодії умов функціонування підприємства й факторів, що формують його ресурсний потенціал (інтелектуальний капітал підприємства, досвід і знання, унікальні навички, конкурентні можливості, ринкові досягнення тощо) [18].

Прийняття рішення про формування нової конкурентної переваги відбувається у процесі моніторингу існуючих конкурентних переваг, коли виникає необхідність перекидання застарілих конкурентних переваг і тих, що перебувають на стадії спаду, новими, більш ефективними й стійкими, та виявлення можливих нових конкурентних переваг з урахуванням потреб ринку.

Щодо аналізу конкурентних переваг молокопереробних підприємств, то він має ґрунтуватися на необхідному інструментарії, за допомогою якого можливо оцінити поточну ситуацію на ринку. Для прийняття та реалізації управлінських рішень аналітичний інструментарій повинен забезпечувати високу оперативність оцінки процесів розвитку конкурентних переваг та їх майбутнього створення, а також формувати єдине інформаційне поле. Очевидно, що механізм дії конкурентних переваг підприємства в конкурентному середовищі охоплює широкий спектр його економічних, організаційно-управлінських, технічних, технологічних, правових, кадрових та соціальних відносин [19].

Одним із вирішальних чинників успіху молокопереробного підприємства, економічною характеристикою споживчої вартості молочних товарів та важливою конкурент-

ною перевагою є ціна. Співвідношення ціни і якості – системна характеристика конкурентоспроможності підприємства загалом, отже, саме покращення рівня якості продукції для молочного підприємства є дуже важливим фактором забезпечення конкурентної переваги на внутрішньому та зовнішньому ринках. Якість молочної продукції визначається мірою даних товарів відповідати вимогам стандартів та задовольняти потреби споживачів відповідно до призначення молочної продукції. Наразі в умовах мінливої економічної та політичної ситуації в Україні, перспектива виходу українських молочних підприємств на європейський, китайський та інші міжнародні ринки виробництво високоякісних молочних продуктів є дуже актуальним. Отримання якісної молочної продукції значною мірою впливає на успіх всього аграрного сектору України, та загалом на національну економіку.

При цьому, необхідно враховувати те, що підвищення якості продукції – завдання довгострокове і безперервне. Рівень якості продукції не може бути постійною величиною. На кожному часовому етапі якість продукції повинна бути оптимальною, тобто такою, що максимально задовольняє потреби споживачів при відносно мінімальних витратах на її досягнення [20].

Науковці С.М. Клименко, Т.В. Омеляненко, Д.О. Барабань визначили, що якість – це сукупність властивостей і характеристик продукту, котрі надають йому здатність задовольняти встановлені або передбачувані потреби. Встановлені потреби зафіксовані у правових нормах, стандартах, замовленнях, угодах, технічних умовах поставок та інших документах. Передбачувані потреби – це ті очікування, які споживач зазвичай не формулює конкретно, але відносить до стійких побажань; до них можна віднести, наприклад, відповідність продукту моді, звичкам споживачів, національним або культурним особливостям споживання тощо [7].

Проте, щоб постійно підвищувати рівень якості молочної продукції необхідно використовувати якісну первинну сировину, що є основною проблемою в Україні. З молока низького ґатунку кінцева продукція не буде сертифікована і отже не буде конкурентоспроможною. Навіть якщо ціна буде низькою і на внутрішньому ринку такі продукти матимуть попит, на міжнародному ринку у такої молочної продукції немає шансів. Основні чинники, які стримують поступальний розви-

ток молочної промисловості, безпосередньо пов'язані зі скороченням сировинної бази та низькою якістю продукції, що постачається на переробку. Причина полягає у незабезпеченні умов утримання корів, що призводить до виникнення захворювань тварин, а також відсутності первинної обробки (охолодження) молока в більшості приватних селянських господарствах і багатьох сільськогосподарських підприємствах.

У 2014 році у структурі закупівель від сільськогосподарських підприємств найбільшу частку займали молоко першого (51,5%) та вищого (33,8%) ґатунку. Найменшу частку в цій структурі займало неґатункове молоко – 0,2%, проте вже за даними 2015 року, відбулись позитивні зміни – молока даної якості вже немає в структурі закупівель молока від сільськогосподарських підприємств. У господарствах населення ж молоко-сировина переважно другого ґатунку. Тобто можна сказати, що позитивні зміни в структурі закупівель молока у 2015 року відбулися завдяки якості молоко-сировини сільськогосподарських підприємств. У 2015 році загальна кількість виробленої молока сировини впала. Ця динаміка спостерігається протягом всього року відносно 2014 та 2015 рр. Від'ємне коливання у 2015 р. порівняно з 2014 р. спостерігається у межах від 2% до 6%. Щодо 2016 року, то відбулися наступні зміни: у сільськогосподарських населеннях виробництва первинної сировини у липні 2016 р. порівняно з аналогічним періодом у 2015 р. впало на 1,9%, у господарських населених – на 4,2%, а загалом за всіма категоріям – на 3,7%. За рік (з 01.08.2015 по 01.08.2016 рр.) виробництво молока у сільськогосподарських підприємствах збільшилося на 2,1%, а у господарствах населення знизилося на 3%. Загалом, за рік за всіма категоріям спостерігається негативна тенденція зниження у 1,7% виробництва молока [21].

Тому, щоб і надалі підвищувати якість молочної сировини молочним господарствам та сільськогосподарським підприємствам доцільно покращити технологічність та гігієнічність процесу отримання молоко-сировини. В умовах постійних змін на внутрішньому та зовнішньому молочних ринках ще одним важливим фактором забезпечення конкурентних переваг підприємства є інноваційність діяльності, а саме впровадження нових технологій та продуктів, концепцій управління та винаходів, які будуть сприяти як розвитку підприємства, так і країни в цілому.

Підвищення інноваційного рівня підприємства вимагає залучення додаткових фінансових інвестицій та пошуку перспективних джерел фінансування, до яких відносять різноманітні форми лізингу, банківське кредитування, державні дотації та пільги, цільові програми фінансування бізнесу тощо [1].

Слід звернути увагу на те, що інноваційні конкурентні переваги молокопереробного підприємства залежать також і від інноваційної політики держави та її законодавчої та науково-технічної підтримки. Тобто українські підприємства можуть стати дуже прибутковим бізнесом для країни, тільки якщо буде спостерігатися тісна взаємодія цих двох сфер – ефективне управління з боку держави та прагнення стати потужними виробниками молочної продукції з боку підприємств. Тому, за рахунок впровадження інноваційних технологій виробництва молокопереробне підприємство матиме одну з значних характеристик, що забезпечують перевагу над прямими конкурентами, адже на сьогоднішній день технологічна конкурентоспроможність, як і якість, є одним із ключових факторів успіху. Одним із чинників забезпечення конкурентних переваг переробних підприємств на ринку молока та молочної продукції є ефективне управління ресурсами при його виробництві на основі застосування методів економічного моделювання, системного аналізу і комп'ютерних технологій, яке дозволяє розширити можливості інформаційного прогнозування витрат та рівня рентабельності, а також надає важливий інструмент для обґрунтування і прийняття зважених рішень з врахуванням впливу факторів ринкового середовища.

Вчені Мазуренко О.В. та Ковальова Г.В. вважають, що напрямами ефективною діяльності як основного фактору підвищення рівня рентабельності мають бути: зміцнення матеріально-технічної бази галузі; створення й впровадження на основі новітніх здобутків ресурсоемних технологій виробництва екологічно чистої та привабливої для споживача молочної продукції; ширше використання альтернативних джерел енергії у галузі; запровадження системи пільгового кредитування [23].

У зв'язку з процесами глобалізації бізнесу, постійним розширенням інформаційних та інноваційних технологій формування конкурентних переваг лише за якісними та ціновими параметрами втрачають свою стійкість. Отже, підприємство наразі конкурує не тільки своєю продукцією, а й здатністю створювати, оновлювати та використовувати

вати організаційні знання – інтелектуальні ресурси, що згодом втілюються саме в продукцію та послуги. Така сукупність знань, навичок, вмінь, що забезпечують конкурентні переваги та належать як працівникам, так і підприємству в цілому називається компетентністю підприємства [24].

Крім того, основною концепцією ключових компетенцій є орієнтація саме на внутрішні інтелектуальні ресурси. Компетенція підприємства досягається свідомим зусиллям, в результаті тривалої і ефективної роботи, невідмінна умова якої – відбір персоналу з необхідними знаннями та навичками і організація колективної роботи для досягнення більш високих результатів. Тобто, основою формування ключових компетенцій є інтелектуальний капітал підприємства [25].

Оскільки, молокопереробні підприємства в Україні – це здебільшого холдинги, альянси та об'єднання підприємств за вертикальною чи горизонтальною інтеграцією. В цілому фактично одинадцять компаній утримують 60,3% ринку. Решту ринку розподіляють між собою дрібні компанії та одиничні молокопереробні заводи [26]. Тому ефективно та раціональне використання інтелектуального капіталу підприємства набуває все більшої важливості і значущості для українських молоковиробників. Основними особливостями інтелектуального капіталу є можливість його накопичення і те, що вкладення в інтелектуальний капітал, формування якого вимагає значних і зростаючих витрат, дають значний за обсягом, тривалий за часом і інтегральний за характером економічний і соціальний ефект. Проте, його

носії (персонал підприємства) не можуть постійно володіти високим інтелектуальним рівнем без навчання та розвитку. Треба відзначити, що розвиток інтелектуального капіталу для молокопереробного підприємства постає одною з основних проблем, вирішення якої забезпечить підприємству економічний успіх як на внутрішньому так і на зовнішньому молочних ринках у стратегічній перспективі.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Доцільно зазначити, що вихід на нові молочні ринки збуту висувують перед українськими молокопереробними підприємствами нові завдання: дотримання вимог міжнародних стандартів, технічних нормативів та регламентів до виробництва молочної продукції, інноваційність процесів, розвиток внутрішніх ресурсів підприємства та ефективне управління інтелектуальним капіталом. Для покращення рівня якості молочної продукції та інноваційності виробництва потрібні безумовно державна підтримка підприємств та усього агропромислового сектору, оновлення управлінських, технологічних та технічних процесів, впровадження безперервного навчання персоналу, тобто управління саме тими факторами, що забезпечують стратегічні конкурентні переваги молочного підприємства. Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є розроблення методичного підходу оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства, який би враховував багатогранність факторів та джерел формування конкурентних переваг підприємств молокопереробної галузі.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Масляєва О. О. Технологічні інновації як чинник підвищення конкурентоспроможності молокопереробних підприємств / О. О. Масляєва. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/14_NPE_2015/Economics/12_192330.doc.htm
2. Згурська О. М. Фактори забезпечення конкурентних переваг молокопереробних підприємств / О. М. Згурська // Збірник наукових праць Київської державної академії водного транспорту імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного. – 2013. – № 3(18). – С. 119–125.
3. Маслюківська А. Тенденції розвитку ринку молочної продукції в Україні у контексті маркетингового підходу / Н. Я. Слободян. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/wp-content/uploads/2015/11/161_73-78.pdf
4. П'ятак Т. В. Проблеми виходу підприємств молочної галузі на зовнішні ринки / Т. В. П'ятак, В. О. Ігумнова // Вісник НТУ «ХП». – 2013. – № 7(981) – С. 101–108.
5. Слободян Н. Я. Фактори підвищення конкурентоспроможності підприємств молочної промисловості України / Н. Я. Слободян. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://enuftir.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/6104/1/Slobodyan.pdf>
6. Верба В. А. Проблеми ідентифікації компетенцій підприємства / В. А. Верба, О. М. Гребешкова. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.management.com.ua/strategy/str100.html>
7. Клименко С. М. Управління конкурентоспроможністю підприємства: підручник / С. М. Клименко, Т. В. Омеляненко, Д. О. Барабась, О. С. Дуброва, А. В. Вакулєнко. – К.: КНЕУ. – 2008. – 520 с.

8. Полтарескул І. В. Види та джерела формування конкурентних переваг підприємств в умовах ЗЕД – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/poltareskul-iv-vidi-ta-dzherela-formuvannya-konkurentnih-perevag-pidpriemstv-v-umovah-zed/>
9. Левицька А. О. Конкурентні переваги підприємства: сутність та джерела формування / А. О. Левицька // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012 р. – № 4. – Т. 1. – С. 51-54.
10. Смоленюк П. С. Управління формуванням конкурентних переваг аграрних товаровиробників // Інноваційна економіка. – 2012. – № 2. – С. 91–97.
11. Ламбен Ж.–Ж. Менеджмент, орієнтований на ринок / Перев. с англ. под ред. В. Б. Колчанова. – СПб.: Питер, 2007. – 800 с.
12. Шеховцева Л. С. Стратегический менеджмент / учебн. пос. – Калининград: Изд-во РГУ им. И. Канта. – 2006. – 153 с.
13. Секерин В. Д. Основы маркетинга : учебн. пос. / В. Д. Секерин. – М.: КНОРУС. – 2016. – 232 с.
14. Споживчий ринок України : методологія дослідження та регулювання : монографія / За ред. Л. О. Лігоненко. – К. : КНТЕУ, 2007. – 379 с.
15. Porter's Theory of Competitive Advantage – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://staff.fit.ac.cy/bus.tp/AFIE%20320/lecture%20notes/Porter%20diamond.doc>
16. Пащенко О. В. Ціноутворення на ринку молока і молочної продукції/ О. В. Пащенко // Ефективна економіка. – 2014 р. – № 10. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3407>.
17. Харчук Т. В. Підходи до визначення конкурентних переваг підприємства / Т. В. Харчук // Экономика и управление. – 2011. – № 6. – С. 68-71.
18. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации: учебник / Р. А. Фатхутдинов (3-е изд., перераб. и доп.). – М.: «Маркет ДС», 2008. – 426 с.
19. Лупак Р. Л. Конкурентні переваги як наслідок відтворення підприємством ресурсних можливостей / Р. Л. Лупак, Л. О. Приходько // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.6 – С. 252-256.
20. Згурська О. М. Стан та тенденції розвитку молочної промисловості в Україні / О. М. Згурська // Економічний часопис-XXI. – 2013 р. – № 9-10(2). – С. 29-32.
21. Анализ рынка молочной продукции 2015–2016 года. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://koloro.ua/blog/issledovaniya/analiz-ryinka-molochnoy-produktsii-ukrainiyi-2015-2016.html>
22. Ілляшенко С. М. Проблеми і перспективи ринково-орієнтованого управління інноваційним розвитком: монографія / С. М. Ілляшенко. – Суми: ТОВ «Друкарський дім «Папірус», 2011. – 644 с.
23. Мазуренко О.В. Шляхи підвищення ефективності виробництва тваринницької продукції / О.В. Мазуренко, Г.В. Ковальова // Економіка АПК. – 2011. – № 5. – С. 41–46.
24. Малыгина О. В. Модель компетентности организации как инструмент оценки инновационного развития / О. В. Малыгина // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». – 2014. – № 6. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://naukovedenie.ru/PDF/108EVN614.pdf>.
25. Селезнева Г. А. Особенности формирования компетентной организации / Г. А. Селезнева, И. Я. Ипполитова // Экономика : проблемы теории та практики. Збірник наукових праць. Вип. 263: В 9 т. – Т.VIII. – Дніпропетровськ: ДНУ. – 2010. – С. 2153–2154.
26. Пономаренко А. С. Молочна галузь України: проблеми та перспективи розвитку / А. С. Пономаренко // Молодий вчений. – 2015 р. – № 12(27). – С. 169-175.

УДК 332.146

Формування комплексу заходів скорочення втрат робочого часу в організації

Колесник А.М.

студентка

Хмельницького національного університету

Літинська В.А.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри управління персоналом та економіки праці

Хмельницького національного університету

У статті розглядаються теоретичні основи поняття «робочий час», методів дослідження втрат робочого часу, розкривається питання ефективності його використання на підприємствах. Виявляються причини простоїв та проводиться аналіз проблеми правильного розподілу робочого часу, а також формуються можливі шляхи скорочення його втрат.

Ключові слова: робочий час, втрати робочого часу, методи дослідження, баланс робочого часу, режими праці.

Колесник А.М., Литинская В.А. ФОРМИРОВАНИЕ КОМПЛЕКСА МЕР СОКРАЩЕНИЯ ПОТЕРЬ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ В ОРГАНИЗАЦИИ

В статье рассматриваются теоретические основы понятия «рабочее время», методов исследования потерь рабочего времени, раскрывается вопрос эффективности его использования на предприятиях. Выявляются причины простоев и проводится анализ проблемы правильного распределения рабочего времени, а также формируются возможные пути сокращения его потерь.

Ключевые слова: рабочее время, потери рабочего времени, методы исследования, баланс рабочего времени, режима труда.

Kolesnyk A.M., Litynska V.A. FORMATION OF COMPLEX REDUCTION MEASURES LOSS OF WORKING TIME IN THE COMPANY

The article discusses the theoretical basis of the concept of "working time", the research methods of loss of working time, revealed the effectiveness of its use in the workplace. The reasons downtime and analyzes the problems of proper distribution of working time, as well as forming the possible ways to reduce its losses.

Keywords: working hours, loss of working time, research methods, working time balance, the labor regime.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Актуальність проблеми ефективного використання робочого часу на підприємствах все більше зростає. Не залежно від виду економічної діяльності, який здійснює підприємство, перед ним стоїть завдання скорочення робочого часу.

Проблематикою дослідження є те, що кожне підприємство зацікавлене в раціональному розподіленні та ефективному використанні робочого часу. За допомогою цього підприємство збільшить обсяг випуску продукції, що допоможе йому максимально примножити прибуток. Для цього і проводяться постійні дослідження втрат робочого часу та на основі попередніх досліджень, проводиться аналіз помилок і висувуються нові та оптимальніші ідеї скорочення втрат робочого часу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізуючи останні дослідження і публікації,

можна підсумувати, що питання раціонального використання робочого часу є предметом досліджень багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців. В роботах Л. Балабанової [1] акцент ставиться на проблему підвищення ефективності використання особистого часу керівником підприємства; М. Виноградський [2] більшу увагу приділив особливості організації праці менеджера з управління персоналом та ефективного використання часу. В усіх ракурсах питання втрат робочого часу розкривають А. Рофе [2], О. Древаль [3], Н. Лук'яненко [3], С. Калініна [4], І. Багрова [5] та багато інших науковців.

Науковці приділяють багато уваги питанню скорочення втрат робочого часу, проте після появи нових технологій виникає проблема ефективного використання робочого часу. Тому постає питання створення сучасних методів скорочення втрат робочого часу.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Завдання статті полягає в оцінці стану використання робочого часу на підприємстві, пропозиції щодо скорочення втрат робочого часу та аналіз впровадження методів скорочення втрат робочого часу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Рівень організації праці характеризують такі показники, як використання робочого часу в структурі витрат, використання фонду робочого часу. За допомогою цих критеріїв видно позитивні та негативні сторони існуючої організації праці. Завдяки раціональному використанню робочого часу зростає продуктивність праці на підприємстві, тому для будь-якого підприємства є дуже важливим ефективний розподіл використання робочого часу.

Робочий час – встановлена в законодавчому порядку тривалість робочого дня, протягом якого персонал зобов'язаний виконувати свої виробничі чи службові обов'язки [1, с. 6].

Відповідно до трудового законодавства України нормальна тривалість робочого часу – 40 годин на тиждень, а для окремих категорій працівників (зайнятих на робочих місцях із шкідливими умовами праці, для вчителів, лікарів) встановлюється скорочена тривалість робочого часу згідно із статтею 51 Кодексу законів про працю України [1, с. 7].

Особлива політика зарубіжних підприємців у питаннях використання робочого часу одержала назву «гуманізація праці». До таких нововведень насамперед відносять: рухомий графік робочого часу, різні графіки чотири- і триденного робочого тижня (при збереженні

40 робочих годин), а також неповного робочого тижня.

Однією з поширених новацій в сучасних умовах є флекс-тайм – можливість вибору виконавцями на свій розсуд часу початку й закінчення робочого дня, скорочення часу обов'язкового перебування на робочому місці та ін. Не зважаючи на певну складність щодо підготовки (розробка численних графіків, їх узгодження, адаптація персоналу тощо), ця новація сприяє суттєвій віддачі: покращує соціально-психологічний мікроклімат, скорочує невиходи на роботу з поважних причин, знижує витрати на оплату позаурочних робіт, підвищує задоволеність роботою та продуктивність праці. Про це свідчить досвід Австрії, Швейцарії, Франції, Італії, США. У Німеччині цією системою охоплено близько 1 млн. працюючих [2, с. 354-355].

Втрати робочого часу можуть залежати від робітника, а також з причин організаційно-технічного характеру. Усі вони є зайвими витратами, які знижують продуктивність праці.

Затрати робочого часу вивчаються шляхом спостереження та виміру на робочому місці. Виміру підлягають всі витрати робочого часу протягом робочого дня або його частини.

Найпоширенішими методами дослідження затрат робочого часу є: фотографія робочих процесів, фотографія робочого дня, самофотографія робочого дня, хронометраж, фотохронометраж та моментні спостереження.

Фотографія робочих процесів вивчається шляхом спостережень всіх елементів виробничого або трудового процесів і затрат робо-

Таблиця 1

Підготовка до етапу спостереження

№	послідовність дій на етапі підготовки до спостереження
1	Вибір об'єкта спостереження.
2	Вивчення технологічного процесу певної виробничої операції і професійно-кваліфікаційних даних спостережуваного персоналу.
3	Вивчається зміст і структурні елементи операції: комплекси трудових прийомів, трудові прийоми, трудові дії, трудові рухи.
4	Визначається початок і закінчення кожного елемента операції, тобто встановлення фіксажних точок (дотик руки до інструменту або заготовки, характерний звук під час початку виймання вугілля комбайном і т.д.).
5	Виявляються чинники, що впливають на тривалість кожного елемента операції (технологія, режим роботи обладнання, організація робочого місця).
6	За таблицею визначається необхідна кількість вимірів.
7	Установлюється контакт з робітниками і залучення їх до дослідження, що проводиться.
8	Заповнюється титульна сторона хронометражної карти.
9	Хроноряди приводять до однієї з одиниць вимірювання робочого часу: секунд (якщо більшість елементів операції мають тривалість менше хвилини).
10	З отриманих хронорядів вилучаються випадкові й помилкові (дефектні) заміри, що різко й необґрунтовано відрізняються від середнього часу виконання елемента операції.

чого виконавців та їх виконання протягом робочої зміни або її частини [2, с. 27-28].

Самофотографію здійснює сам працівник, який фіксує величину втрат робочого часу, а також причини їх виникнення.

Вивчення й вимірювання витрат робочого часу на виконання елементів операцій, підготовчо-завершальної роботи й обслуговування робочого місця, що періодично повторюються називається хронометражем.

Хронометраж містить наступні етапи:

- 1) підготовка до спостереження;
- 2) безпосереднє спостереження й вимірювання витрат робочого часу;
- 3) оброблення отриманих даних;
- 4) аналіз результатів.

Підготовка до спостереження здійснюється в послідовності, що наведена в таблиці 1 [2, с. 108].

Під методом моментних спостережень розуміють фіксацію станів робочих місць, а структура витрат робочого часу встановлюється за кількістю моментів, коли зазначалися відповідні стани.

Фотохронометраж застосовується в одиничному й дрібносерійному виробництві, що відрізняється непостійністю структури виробничого процесу й великою різноманітністю виконуваних робіт. Може бути індивідуальним і груповим. Останній застосовується під час вивчення виробничого процесу бригади для встановлення раціонального розподілу функцій між робітниками й оптимального її складу [3, с. 133].

Умовам скорочення втрат робочого дня є забезпечення ефективної поєднання елементів виробничого процесу – коштів, предметів праці та самої праці. Цьому сприятиме високий рівень організації робочого місця та його обслуговування, про як і усунення чинників надають негативний вплив на ефективне використання робочого дня, представлені нижче.

Існують такі чинники, що мають вплив на ефективне використання фонду робочого дня:

- 1) наявність надпланових необґрунтованих цілодобових невиходів;
- 2) неефективне використання змінного часу у результаті порушень трудовий дисципліни, організації обслуговування робочих місць та інших. порушень, що призводять до внутрішньо змінних простоїв;
- 3) порушення технологічної дисципліни, відволікання працівників на виконання непередбачуваної роботи, що зумовлює непродуктивною затратам робочого дня;

Існує фактичний і проектний баланс робочого часу. Перший складається заданими спостережень і відображає фактичне використання робочого часу. Проектний розраховується на основі обґрунтованих поелементних нормативів часу, які характеризують раціональність процесу праці.

В організації потрібно постійно проводити облік і аналіз структури фонду робочого часу і його використання з метою виявлення резервів ефективного його використання. З цією метою розраховують коефіцієнти використання календарного і максимально можливого фонду робочого часу, кількість пропусків за всіма причинами. За результатами аналізу складають фактичний баланс робочого часу в людино-годинах. Резерви робочого часу є досить обмеженими, тому потрібно ефективно їх використовувати. З цією метою за допомогою різних методів проводять спостереження і вимірювання затрат робочого часу, на здійснення окремих операцій (хронометраж), всіх без винятку витрат протягом робочого часу (фотографія), проведення опитувань.

На основі даних фотографії у хвилину, можна одержати декілька показників, зокрема коефіцієнт використання робочого дня, коефіцієнт втрат робочого часу з вини працівників, коефіцієнт втрати робочого часу незалежно від працівників. Ці показники можуть бути базою для визначення коефіцієнта підвищення продуктивності праці за рахунок усунення втрат часу.

Важливим інструментом раціонального використання персоналу є баланс між фактичною його потребою і фактичним забезпеченням. Але оскільки склад персоналу не є постійним в силу різних причин, то важливе місце займає впровадження гнучких режимів праці. Таким чином, вдається задовольнити потреби, які змінюються в працівниках (як в бік їх збільшення, так і – зменшення) наявною кількістю, що в умовах ринку має велике економічне і соціальне значення [3, с. 228].

Важливою задачею є збалансування витрат на планові ремонти й обслуговування та витрат, пов'язаних з усуненням раптових несправностей обладнання. Часові втрати, пов'язані з недосконалістю організації виробництва в умовах сталого рівномірного випуску продукції та досконалої організації виробництва мають наблизитися до нуля.

Основними причинами простоїв справного обладнання на більшості виробничих підприємств є невідповідність програми завантаження обладнання його реальним можли-

востям, а також відсутність необхідних для функціонування обладнання матеріальних та людських ресурсів. Програма завантаження обладнання тісно пов'язана з виробничою програмою підприємства, яка, в свою чергу обумовлена обсягами замовлень на продукцію підприємства, та його фінансовими можливостями. Обсяги замовлень в значній мірі залежать від успішної діяльності підрозділу маркетингу та економічних підрозділів підприємства, а також від результатів попередньої діяльності підприємства. Наявність необхідних фінансових ресурсів забезпечується фінансово-економічними підрозділами підприємства, роботу яких додатково ускладнюють зовнішні фактори – політичні, економічні, тощо. До простоїв (недовантаження) обладнання також призводить нерівномірність завантаження одиниць обладнання, функціональні можливості яких дозволяють виконувати обробку деталі. Ця ситуація найбільш характерна для рівня цехів, дещо менше всередині цеха чи ділянки. В значній мірі це відбувається внаслідок відсутності повної та оперативної інформації про стан парку обладнання та його завантаження.

Ефективне і раціональне використання робочого часу є результатом раціонального режиму робочого часу і відпочинку, вміння визначити пріоритетні завдання, налагодженої системи комунікативних зв'язків. Ставлення до робочого часу і працівників, і роботодавця повинні виражатися через пунктуальність, роботу на результат, трудову віддачу. Підвищити ефективність використання робочого часу на підприємстві можна за допомогою таких важелів, як взаємні обов'язки сторін, система матеріального стимулювання, умови праці. Їх об'єднано в Правилах внутрішнього трудового розпорядку, які затверджуються трудовими колективами за поданням власника або вповноваженого ним органу та профспілкового комітету на базі типових правил. Виявлення резервів використання робочого часу, ефективність усіх стадій виробництва залежать від обліку робочого часу. Незалежно від режиму роботи на кожному підприємстві, має бути організовано табельний облік використання робочого часу. Правильне визначення характеру і змісту витрат часу в трудовому процесі виконавця дозволяє обґрунтовано поділити необхідні та зайві витрати, виділити наявні втрати часу і на цій основі виявити резерви робочого часу для його ефективного використання. Виявлення резервів скорочення затрат часу пови-

нно ґрунтуватись на ліквідації його втрат, які є значними при виконанні багатьох технологічних процесів. Насамперед, потрібно розуміти, з яких причин існують втрати.

Раціональне використання робочого часу сприяє поповненню знань, забезпечує необхідне відвертання від службових справ, попереджає психічні перевантаження. Можливість раціональної організації використання часу співробітниками визначається рядом факторів. У їх числі слід назвати рівень професійної підготовки даної людини та підлеглих їй осіб, стиль роботи вищестоящих керівників, загальний характер організації праці, ступінь свідомості при виконанні службового обов'язку всіма працівниками і т. ін. Однак головним є розуміння співробітниками необхідності аналізувати витрати свого часу та їх бажання планувати його використання.

Основу раціональної організації використання часу складає планування особистої праці. Це передбачає попереднє вивчення та облік витрат часу на окремі види робіт, виконуваних згідно з функціональними обов'язками, і наступний аналіз даних обліку.

Облік витрат робочого часу може проводитись в узагальненому та деталізованому варіантах. У першому випадку визначається час, що витрачається на укрупнені види робіт, що характеризують цілий напрям діяльності по тій чи іншій посадовій категорії (наприклад, витрати часу на роботу по кримінальних справах, по розгляду заяв і т. ін.). У другому – враховуються трудові операції, що відносяться до того чи іншого виду роботи.

Витрати робочого часу доцільно враховувати на основі переліку елементів праці, що складається для певної посадової категорії. В ньому докладно вказуються усі трудові операції та види витрат робочого часу.

Групування елементів витрат робочого часу може бути проведено на різних підставах: виходячи із виду роботи, цілей та методів обліку. Об'єкт дослідження визначається в зв'язку з необхідністю підвищення продуктивності праці в якійсь підсистемі управління, а також для усунення конкретних негативних явищ (наприклад, плинність, некомплект кадрів, низька якість, порушення термінів виконання службових завдань і т. ін.) [4, с. 205].

Зібрані дані про витрати часу обробляються згідно з прийнятою в даному дослідженні класифікацією видів роботи. Потім вони зводяться у таблицю, яка відображає фактичний бюджет робочого часу за тиждень

(місяць). При цьому результати "фотографування" робочих днів конкретного співробітника показує фактичні витрати саме його службового часу. Результати ж подібного вивчення декількох осіб, які обіймають однакові посади, виявляють середньостатистичний бюджет робочого часу співробітників даної категорії конкретного регіону.

Аналіз бюджету робочого часу можна проводити за такими напрямками:

- вивчення фактичної структури витрат часу і порівняння її із запланованою;
- оцінка ступеня необхідності запланованих робіт і виявлення можливостей для скорочення витрат часу на їх виконання;
- порівняння організації управлінської праці ряду працівників, які обіймають однакові посади, або однойменних груп службовців різних установ;
- вивчення тенденцій змін в організації управлінської праці тощо.

Робочий день чергується періодами, що відрізняються за ступенем працездатності виконавця. У першій половині дня людина втягується в роботу, потім йде період максимально стійкої працездатності, а за ним – поява і наростання втоми. Після обідньої перерви працездатність спочатку трохи знижується, а потім підвищується. До кінця дня знову спостерігається спад працездатності і зростає втома.

Окремі керівники вважають, що вирішення перспективних питань можна відкласти на більш пізній час, що негайно не потягне за собою настання небажаних наслідків, чого нібито не можна зробити щодо поточних справ. Однак із-за невирішеності перспективних питань виникають труднощі та прорахунки у щоденній роботі, усувати котрі доводиться терміново. Таким чином, на розгляд перспективних проблем у керівників залишається часу все менше і вся їхня робота перетворюється в безперервне вирішення поточних справ.

Діяльність співробітників часто здійснюється поза планом як протягом робочого дня, так і у більш тривалі відрізки часу. Вона нерідко проводиться під впливом непередбачених вказівок вищестоящих керівників, приходів відвідувачів та з інших причин.

Як зазначають дослідники, керівники працюють за певним планом лише близько 40% свого робочого часу. Це обумовлює відсутність ритмічності в роботі і негативно впливає на продуктивність праці, оскільки заважає формуванню динамічного стереотипу пове-

дінки, до котрого завжди прагне людський організм [4, с. 96-97].

Внаслідок вимушених перерв робочий день складається з великого числа дрібних відрізків часу. До цього приводять неочікувані виклики, доручення, візити. Співробітник, котрого відірвали від роботи, потім витрачає на входження в неї в 3-5 разів більше часу.

Нераціональні витрати робочого часу призводять до того, що співробітники не можуть виконати заплановані завдання впродовж робочого часу і їм доводиться працювати понад норму.

Для працівників рекомендується складати особисті плани, що мають складатися на день, тиждень і місяць. Основою даного планування є функціональні обов'язки. Особисте (індивідуальне) планування дозволяє забезпечити: виконання цих обов'язків, планових закладів та доручень керівництва; раціональне використання робочого часу; рівномірність навантаження протягом дня, тижня, місяця; необхідну черговість здійснення доручених робіт та їх облік; аналіз здобутих результатів. В особистому плануванні необхідна акуратна реєстрація всіх завдань.

Протягом підготовки особистого плану роботи необхідно: згрупувати завдання і доручення за їх призначенням, змістом, обсягом, послідовністю виконання, часом завершення; намітити строки початку та закінчення тривалих намічених заходів; врахувати строки роботи по окремих дорученнях. Після цього перелік робіт, що підлягають виконанню, зводиться в особистий план діяльності співробітника.

Обґрунтований режим праці і відпочинку сприяє збереженню здоров'я працівників, підвищенню їх працездатності.

З вище викладеного матеріалу стає зрозуміло, що аналіз витрат робочого часу потрібно доручити висококваліфікованим фахівцям у цій сфері, оскільки лише в результаті всебічного їх вивчення можна упорядкувати розстановку кадрів, звільнити керівників від невласливих їм функцій, а фахівців від нетворчої праці. В кожному конкретному випадку необхідно всебічно проаналізувати, в якому обсязі виконує роботу кожний працівник і чи відповідає його кваліфікація функціям, які ним виконуються.

Одним із сучасних напрямків ефективного використання робочого часу є зростання ролі колективного договору підприємства, оскільки він є більш гнучким елементом правового регулювання, ніж законодавство [5, с. 176-177].

Все більш популярною стає тенденція до індивідуалізації та персоналізації праці, що розглядається як важлива риса сучасного виробництва і має далекосяжні наслідки.

Для зниження втрат робочого часу, попередження їх або ліквідації, потрібно застосувати комплекс заходів стосовно скорочення втрат робочого часу, який сприятиме виявленню резервів ефективнішого використання робочого часу:

- забезпечення оптимальної і рівномірної завантаженості виконавця;
- оснащення робочого місця і його раціональне розміщення;
- забезпечення всім необхідними безперервного трудового процесу;
- вдосконалення прийомів і методів праці;
- комплексне обґрунтування необхідних витрат праці;
- створення сприятливих умов праці та збереження здоров'я працюючого;
- використання робітників у відповідність до їх здібностей і від кваліфікації;
- відповідність кількості і забезпечення якості праці його оплаті.

Усі вище перелічені умови можуть безпосередньо чи опосередковано спричинити поліпшення використання робочого дня.

Також, доцільним буде виділити такі шляхи скорочення втрат робочого часу:

– удосконалення організації трудових процесів; зниження трудомісткості виробництва за рахунок усунення названих причин і умов, які їм сприяють;

– постійний аналіз робочого часу працівників за допомогою фотографії, самофотографії робочого часу та хронометражу;

– поліпшення організації праці на підприємствах.

Висновки з цього дослідження. Отже, можна зробити висновок, що раціональне використання робочого часу дуже важливо для роботи підприємства. При зниженні витрат робочого часу збільшується продуктивність, знижуються зайві витрати на енергію. Втрати робочого часу тягнуть за собою несприятливі наслідки.

Для підвищення ефективності роботи підприємства необхідно удосконалювати структуру використання робочого часу.

Необхідно скоротити внутрішньозмінні і цілоденні втрати робочого часу: ввести організаційні заходи; дотримуватися правил техніки безпеки; поліпшити умови праці; знизити захворюваність; ліквідувати прогули і простої обладнання;

Досягнення високої ефективності використання робочого часу неможливо без активної підтримки керівництва, грамотної системи мотивації, відповідного ставлення до техніки безпеки, охорони праці, трудової дисципліни.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Багрова І. В. Нормування праці: навчальний посібник. / І. В. Багрова. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 212 с.
2. Ситник Н. І. Управління персоналом: навчальний посібник / Н.І. Ситник. – К.: Фірма «Інкос», 2009. – 472 с.
3. Ковальчук І. В. Економіка підприємства: навчальний посібник / І. В. Ковальчук. – К.: Знання, 2012. – 680 с.
4. Гусев А. М. Охорона праці: навч. посіб. / А. М. Гусев. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2006. – 283 с.
5. Богиня Д. П. Основи економіки праці: навчальний посібник / Д. П. Богиня, О. А. Грішнова. К.: Знання-Прес, 2002. – 387 с.

УДК 330.341

Сучасні аспекти розвитку інноваційних технологій на малих будівельних підприємствах

Комеліна О.В.

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри менеджменту і логістики
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

Чайкіна А.О.

кандидат економічних наук, старший викладач
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

Корабельнікова Т.А.

студент
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

У статті проаналізовано та узагальнено особливості розвитку інноваційних технологій на малих підприємствах; досліджено стан та визначено проблеми розвитку інноваційних технологій на малих будівельних підприємствах і запропоновані можливі шляхи їх вдосконалення.

Ключові слова: інновації, інноваційний розвиток, інноваційні технології, малі підприємства, будівельна сфера.

Комеліна О.В., Чайкіна А.А., Корабельнікова Т.А. СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА МАЛЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В статье проанализированы и обобщены особенности развития инновационных технологий на малых предприятиях; исследовано состояние и определены проблемы развития инновационных технологий на малых строительных предприятиях и предложены возможные пути их совершенствования.

Ключевые слова: инновации, инновационное развитие, инновационные технологии, малые предприятия, строительная сфера.

Komelina O.V., Chaikina A.O., Korabelnikova T.A. MODERN ASPECTS OF DEVELOPMENT OF INNOVATIVE TECHNOLOGIES FOR SMALL CONSTRUCTION ENTERPRISES

The article analyzes and summarizes the features of the development of innovative technologies by small businesses; researched the status and the problems of development of innovative technologies for construction of low enterprises and possible ways of their improvement.

Keywords: innovation, innovative development, innovative technologies, small enterprises, construction industry.

Постановка проблеми. Прийняття у 2002 р. Закону України «Про інноваційну діяльність» [1] дало змогу визначити рамкові умови організації інноваційної діяльності суб'єктів господарювання (економічні та організаційні засади державного регулювання інноваційної діяльності в Україні та форми стимулювання державою інноваційних процесів). Разом з тим, кожна галузь економіки має свої специфічні особливості та фактори впливу на результативність інноваційної діяльності.

За даними Державної служби статистики України у 2015 р. розвиток будівельного комплексу характеризувався такими показниками: обсяг виконаних будівельних робіт становив

55,9 млрд. грн.; індекс будівельної продукції порівняно з 2014 р. – 85,1%; індекс фізичного обсягу валового регіонального продукту у будівництві – 87,6% (у цінах попереднього року). У 2016 р. будівельний комплекс України в цілому мав більш позитивну динаміку розвитку: обсяг виконаних робіт за видами будівельної продукції за десять місяців 2016 р. становив 51,3 млрд. грн., де питома вага інженерних споруд становила 51,7% (або 24,8 млрд. грн.); за цей період відбулося зростання випуску будівельної продукції на 13,7% (січень – жовтень 2016 р. відповідно до аналогічного періоду у 2015 р.), у тому числі позитивна динаміка спостерігалася у випуску

всіх видів будівельної продукції (будівлі – на 15,6% (з них відповідно житлові споруди – на 13,6%, нежитлові споруди – на 18,0%); інженерні споруди – на 11,7%) [2]. Проте динаміка інноваційного розвитку є незадовільною, що відповідним чином визначає активність інноваційних процесів у суміжних сферах діяльності та соціальній сфері.

Нагальна проблема прискорення інноваційного розвитку будівельної галузі полягає у створенні сприятливих умов для активізації діяльності малого бізнесу, що відрізняється високим рівнем адаптації до мінливих умов ринку, гнучкістю та здатністю реагувати на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища. Зміна вимог до організації будівельного виробництва, перехід на європейські стандарти у будівництві (особливо в сфері енергоефективного будівництва, модернізації та реконструкції будівель та споруд), зростання обсягів інноваційних потоків, постійне удосконалення методів і підходів до управління, поява нових товарів і послуг та інші фактори ставлять перед підприємствами будівельного сектору інноваційні за змістом задачі їх розвитку.

Постановка завдання. Дослідженню стану та проблем управління розвитком інноваційних технологій на малих підприємствах присвячено праці таких авторів як: Х. М. Гумб, О. В. Кубатко, Н. В. Кузьминчук, В. С. Найдюк, О. В. Новак, О. Ф. Овсянюк-Бердадіна [3–10] та інші. Разом з тим, враховуючі специфіку будівельної галузі у сучасних умовах, потре-

бують дослідження нові аспекти інноваційного розвитку малого бізнесу в цій сфері.

Метою статті є визначення переваг та обмежень у впровадженні інноваційних технологій та виявлення їх специфіки прояву на малих будівельних підприємствах.

Виклад основного матеріалу. Інноваційний розвиток є визначальним фактором забезпечення ефективності діяльності будь-якого підприємства, підвищення його ділової активності, покращення якості продукції, економного використання ресурсів, зниження обсягів забруднення в навколишньому природному середовищі. Саме інновації сприяють динамічному саморозвитку підприємства і забезпечують його конкурентоспроможність [3]. У той же час саме цей сектор економіки відкриває колосальні можливості для впровадження безлічі різноманітних видів інновацій: в проектуванні інноваційних будівель і споруд; впровадженні нових будівельних технологій; застосуванні сучасних методів організації виробництва; втіленні нових способи управління будівництвом і ін. Найбільш значущими в останні роки є нові енергоефективні технології та нові будівельні матеріали, які пов'язані з енергозбереженням, використанням вторинної сировини та техногенних відходів. За сучасних вимог будівельний комплекс України перетворився в один з критично важливих, що пов'язано з потребами зниження енергоспоживання та підвищення енергоефективності діючих та нових споруд.

Таблиця 1

Фінансові результати до оподаткування у будівництві з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства у 2015 р.

(млн.грн.)

Підприємства	Фінансовий результат до оподаткування	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат
Усього в економіці	-348471,7	73,7	387652,3	26,3	736124,0
будівництво	-25074,1	71,1	5648,1	28,9	30722,2
по великих підприємствах	-532,4	80,0	135,9	20,0	668,3
по середніх підприємствах	-4705,1	72,3	2400,4	27,7	7105,5
по малих підприємствах	-19836,6	71,1	3111,8	28,9	22948,4
у тому числі по мікропідприємствах	-10968,5	70,1	1388,9	29,9	12357,4

Відмітимо, що у 2015 р. в економіці України діяло 327,8 тис. малих підприємств з 1974,3 тис. підприємств в цілому, причому у промисловості та будівництві функціонувало близько чверті малих підприємств, що пов'язано зі складністю організації виробничого процесу, який представлений різними видами робіт, величезним різноманіттям технологічних процесів та будівельних матеріалів. У будівництві працювало 55,1 тис. підприємств (або 8,5% від їх загальної кількості в економіці), з яких більшість – фізичні особи-підприємці (майже 26 тис. підприємств); У забезпеченні динаміки розвитку будівельного комплексу України у 2015 р. значною є роль саме малих підприємств, якими було створено 38,4% доданої вартості будівельної галузі (за методологією витрат виробництва підприємств), вироблено 42,3% будівельної продукції (або 67,8 млрд. грн.), причому 2/3 її обсягів – результат діяльності мікропідприємств [2].

Дані про фінансові результати до оподаткування у будівельній галузі у 2015 р. наведено у табл. 1 [2]. В той же час варто відмітити, що рентабельність операційної діяльності великих та середніх будівельних підприємств за січень – червень 2016 р. мала критичний стан – 0,1% (для порівняння: у промисловості цей показник становив 5,0%, в економіці в цілому – 8,1%). Така ситуація свідчить про існування кризових процесів у галузі та доцільність прискорення інновацій (технологічних, організаційних, маркетингових, продуктових).

Моніторинг діяльності будівельного сектора економіки та результати експрес-опитувань Державної служби статистики України щодо перспектив розвитку будівельних підприємств у четвертому кварталі 2016 р. на основі опитування керівників 606 підприємств (із відповідним корегуванням фактора сезонності) дають змогу констатувати: залишається від'ємним значення індикатору ділової впевненості в будівництві (30%); негативною є оцінка поточного обсягу замовлення (50%); очікується скорочення кількості працівників (9,0%) та зростання цін на роботи, що виконуються будівельними підприємствами [2].

Серед факторів, що стримують розвиток будівельної галузі визначено: обмежений попит (40% підприємств відмічають спадну динаміку попиту на будівництво, що спостерігається з середини 2014 р.); 10% підприємств в якості обмеження будівельних робіт визначають погодні умови; стабільно високим зали-

шається вплив фінансового забезпечення розвитку, про що вказують майже 50% підприємств (доступність кредитів). У той же час знизився вплив таких факторів, як нестача робочої сили та матеріалів (дію цього фактору відмічають лише 5-10% підприємств).

Отже, поліпшення ситуації в будівельній галузі потребує розвитку інноваційного підприємництва. Дійсно, у розвинених країнах малі підприємства виступають невід'ємною частиною інноваційного процесу, є сполучною ланкою між прикладною наукою й виробництвом, а рівень розвитку підприємництва в інноваційній сфері визначає інноваційну активність підприємств в цілому. Малі підприємства в боротьбі за виживання частіше ризикують, більше схильні до інновацій у конкурентній боротьбі за ринки та активніше впроваджують інноваційні технології і розробки, стають учасниками процесів комерціалізації технологій. Іншою характерною рисою малих підприємств у будівельній галузі є їх антимонопольний вплив на формування ринку будівельних послуг та швидка реакція на зміни попиту, що, у свою чергу, супроводжується впровадженням нових технологій. За умови вузької спеціалізації й використання сучасної техніки і технологій вони перетворюються у реальну конкурентну силу.

Разом з тим, досягнення істотного ефекту у розвитку інноваційної сфери в будівельній галузі є важким завданням у зв'язку з існуванням певних факторів, які перешкоджають впровадженню передових технологій і обмежують інноваційну активність. Будівельний бізнес має свої специфічні характеристики: інституційна неузгодженість; адміністративний тиск та складність дозвільних процедур щодо організації різних видів будівельних робіт; висока інтегрованість в економіку; висока затратність виробництва; переважна орієнтація на внутрішній ринок; висока інвестиційна ємність; швидко реакція на зміну доступності кредитних ресурсів; висока прибутковість; просторова розпорошеність; технологічна специфіка; сезонність діяльності; інноваційна орієнтованість; висока ризикованість [8, с. 118].

Згідно результатів статистичного спостереження, проведеного Державним інститутом комплексних техніко-економічних досліджень Міністерства промислової політики України, одним з основних факторів, що значно перешкоджає впровадженню передових інноваційних технологій – обмеженість фінансування. Цей фактор визначили як головний 44%

малих будівельних підприємств. Для більшості малих будівельних підприємств інноваційні витрати є занадто високими. Цьому сприяють, перш за все, неузгодженість системи інвестування, оподаткування та кредитування наукових розробок при одночасній нестабільності інноваційно-інвестиційної політики держави.

Відсутність законодавчої та економічної підтримки будівельних підприємств, які впроваджують інноваційну діяльність, боку держави, недосконалість системи податкового регулювання та адміністрування, обмеженість власних джерел фінансування призводить до суттєвого зниження їх інноваційної активності. Але без вирішення перерахованих проблем, що знижують інвестиційну привабливість галузі, неможливо вирішити інноваційні проблеми, оскільки будівельний бізнес потребує значних капіталовкладень, а реалізація будівельних проектів, як правило, пов'язана зі значними ризиками та певною невизначеністю.

Проблемою для впровадження інноваційних технологій є також руйнування зв'язків будівельних підприємств з науково-дослідними інститутами, відсутність наукового супроводу у процесі впровадження інновацій, що значно збільшує витрати на впровадження технологій і збільшує ризики інноваційної діяльності. Налагодження таких зв'язків допомогло б забезпечити розподіл ризиків між партнерами та викликало б інтерес до впровадження унікальних технологій, розроблених для конкретного будівельного підприємства. Разом з тим, впровадження технологічних інновацій, зокрема, використання нових матеріалів, нових технологій, нової упаковки та дизайну товарів, є визначальним фактором підвищення прибутковості малих компаній [9-10]. Отже, можна припустити, що впровадження організаційних інновацій перетворюється скоріше у формальний фактор забезпечення інноваційної активності малих підприємств.

Також однією з важливих проблем впровадження інноваційних технологій малими будівельними підприємствами відзначається дефіцит налагодженої функціональної інформаційної системи (непрозорість інформації про головних учасників інноваційного ринку, організаційно-правові умови праці, стан національної підтримки інноваційної діяльності), а це, в свою чергу, призводить до зниження інвестиційної активності і відповідного зменшення інвестування інноваційної діяльності. Для вирі-

шення цієї проблеми бажано треба прискорити формування єдиного інтегрованого інформаційного простору, який би містив в собі інформацію про останні інновації та дослідження в будівництві та стимулював проведення пошукових і прикладних досліджень.

Інноваційна активність малих будівельних підприємств обмежується досить часто через негативний діловий клімат, обумовлений надмірним фіскальним тиском та інертною роллю держави в захисті інтелектуальної власності, дуже незначну підтримку підприємств інноваційної сфери. В умовах посилення конкурентних відносин у галузі надзвичайно високими залишаються транзакційні витрати і адміністративні бар'єри, що значною мірою перешкоджають інноваційної активності підприємств. 49% респондентів не бачать жодних позитивних змін і продовжують скаржитися на повільне впровадження реформ, корупцію, податкове та фіскальне регулювання, а також тиск з боку відповідних органів.

Майже в однаковій мірі заважають впроваджувати інноваційні технології такі фактори як: низька кваліфікація персоналу, низький рівень розподілу праці, неспроможність керівників підприємств оцінити необхідність застосування нових технологій, низька організаційна культура та, як правило, недостатньо сприятливий психологічний клімат підприємства.

Однією з проблем для впровадження інноваційних технологій на вітчизняних підприємствах є поглиблення економічної кризи, викликані збройними заворушеннями, що в свою чергу призводить до довготривалої нестабільності і зриву потоку інвестицій в українську економіку. Як наслідок інвестиційний клімат України є незадовільним. За даними Державної служби статистики України у 2015 р. відтік прямих іноземних інвестицій склав більше 12 млрд. дол. У 2016 році надалі спостерігається негативна тенденція відтоку іноземних інвестицій. Крім того за останні 2 роки багато іноземних компаній згорнули свої інвестиційні проекти в Україні.

Однак до того часу, поки в учасників ринку будівельних послуг не буде чіткого розуміння, яким чином зміняться акценти в містобудуванні, яким чином відбудеться гармонізація стандартів у будівництві в Україні з євростандартами в цій сфері, без ясного уявлення про них, неможливо створити ефективний інноваційний контур, який би вмщував у себе всі сфери діяльності, прямо або побічно пов'язані з будівельною галуззю. Як наслідок, багато малих будівельних підприємств доте-

пер не змогли адаптуватися до нових вимог господарювання. Для того, щоб позбутися конфлікту між попередньою інформаційною системою та сучасними зручними матеріалами і технологіями, вкрай потрібна комплексна, систематизована та вертикально інтегрована інноваційна політика в будівництві на всіх рівнях – державному, регіональному, галузевому, а також на рівні окремих підприємств. Це дозволить зняти існуючі обмеження щодо широкого впровадження інноваційних технологій в будівництві.

Крім того, підприємницький ризик малих будівельних підприємств значно вищий, ніж в інших галузях економіки, що впливає на величину вихідної ціни на будівельну продукцію та високу норму прибутку. Разом з тим, будівництво відрізняється від інших галузей значним періодом виробництва і вимагає великих витрат на виробництво кінцевої продукції.

Висновки. Подальший розвиток конкурентних відносин у будівельній галузі є мож-

ливим лише на засадах активізації інноваційної діяльності, проте виведення малого бізнесу в цій сфері економіки на належний рівень вимагає запровадження стимулюючих механізмів його підтримки в рамках реалізації державних та регіональних програм розвитку, де особливу роль відіграють програми впровадження енергоефективних технологій в будівництві. Це, у свою чергу, вимагає розроблення науково обґрунтованих стратегій інноваційного розвитку будівельної галузі в цілому; створення належних умов (економічних, фінансових, правових, організаційних, кадрових тощо) для активізації інноваційної діяльності малого бізнесу; сприяння формуванню науково-виробничих кластерних структур.

Такий напрям є стратегічно важливим для всіх регіонів України, він відповідає завданням перспективного розвитку будівельної галузі України та є передумовою її виходу на зовнішні ринки.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Про інноваційну діяльність. Закон України № 40-IV від 04.07.2002 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/40-15>
2. Державна служба статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/bud/ibp_reg/ibp_reg_u/ibpm_reg
3. Гумба Х. М. Теоретические основы инновационного развития предприятий строительной отрасли : монография / Х. М. Гумба; МОН РФ, ФГБОУ ВПО «Моск. гос. строит. ун-т». – М. : МГСУ, 2012. – 200 с.
4. Кубатко О. В., Омеляненко Ю. О. Інноваційний розвиток підприємств в умовах економічної нестабільності / О. В. Кубатко, Ю. О. Омеляненко // Механізм регулювання економіки. – 2015. – № 2. – С. 54-60.
5. Кузьминчук Н. В. Інноваційний розвиток як складова формування конкурентоспроможності промислового підприємства : теоретичний аспект / Н. В. Кузьминчук // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2014. – Випуск 2 (43). – С. 11-16.
6. Найдюк В. С. Сутність та передумови інноваційного розвитку підприємств / В. С. Найдюк // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 3. – С. 251-263.
7. Новак О. В. Деякі аспекти формування інноваційної політики будівельних підприємств / О. В. Новак // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 4 (8). – С. 70-74.
8. Овсянюк-Бердадіна О. Ф. Інноваційний розвиток вітчизняних підприємств: реалії та інструменти забезпечення / О. Ф. Овсянюк-Бердадіна // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: ВПЦ ТНЕУ «Економічна думка», 2015. – Том 19. – № 2. – С. 117–121.
9. Грига В., Богдан С., Ісакова Н. Результативність інноваційної діяльності малих підприємств при взаємодії з великим бізнесом [Електронний ресурс] / В. Ю. Грига, С. В. Богдан, Н. Б. Ісакова // Економіка і прогнозування. – 2014. – № 2. – С. 94–104.
10. Антропов Ю. В. Алгоритм оцінки економічної стійкості малого будівельного підприємства [Електронний ресурс] / Антропов Ю. В. // Ефективна економіка. – 2014. – № 9. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2338>

Міжнародний бенчмаркінг стратегій ресурсозбереження промислових підприємств

Мазур О.В.

студентка

Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Артеменко Л.П.

кандидат економічних наук, доцент,

Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

У статті окреслено поняття стратегічного бенчмаркінгу та досліджено ефективність його використання на промислових підприємствах України. Проаналізовано світовий досвід впровадження ресурсозберігаючих технологій у діяльності таких міжнародних пивоварних корпорацій як «Anheuser-Busch InBev» і «Heineken». Визначено, що основними стратегіями ресурсозбереження цих підприємств є скорочення використання води, зменшення викидів в атмосферу вуглекислого газу, переробка і повторне використання вторинних ресурсів та впровадження альтернативних джерел енергії. Наведені основні причини, через які гальмується розвиток ресурсозберігаючих технологій в Україні.

Ключові слова: стратегічний бенчмаркінг, пивоварні компанії, ресурсозберігаючі технології, альтернативні джерела енергії, повторне використання вторинних ресурсів.

Мазур О.В., Артеменко Л.П. МЕЖДУНАРОДНЫЙ БЕНЧМАРКИНГ СТРАТЕГИЙ РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье обозначено понятия стратегического бенчмаркинга и исследована эффективность его использования на промышленных предприятиях Украины. Проанализирован мировой опыт внедрения ресурсосберегающих технологий в деятельности таких международных пивоваренных корпораций как «Anheuser-Busch InBev» и «Heineken». Определено, что основными стратегиями ресурсосбережения этих предприятий является сокращение использования воды, уменьшения выбросов в атмосферу углекислого газа, переработка и повторное использование вторичных ресурсов и внедрение альтернативных источников энергии. Приведены основные причины по которым тормозится развитие ресурсосберегающих технологий в Украине.

Ключевые слова: стратегический бенчмаркинг, пивоваренные компании, ресурсосберегающие технологии, альтернативные источники энергии, повторное использование вторичных ресурсов.

Mazur O.V., Artemenko L.P. INTERNATIONAL BENCHMARKING OF RESOURCE-SAVING STRATEGIES AT THE INDUSTRIAL ENTERPRISES

The concept of strategic benchmarking and efficiency of its use at the industrial enterprises of Ukraine are provided in the article. There was analysed the world experience of introduction of resource-saving technologies at such international brewing corporations as «Anheuser-Busch InBev» and «Heineken». It was defined that the main resource-saving strategies of these companies are reducing water consumption, decreasing carbon dioxide emissions, recycling and reuse of recoverable resources and introduction of alternative energy sources. Also there were given key reasons because of which the development of resource-saving technologies in Ukraine is inhibited.

Keywords: strategic benchmarking, breweries, energy-saving technologies, alternative energy sources, reuse of recoverable resources.

Постановка проблеми в загальному вигляді. В сучасних умовах важливою запорукою ефективного функціонування підприємства є постійний пошук шляхів стратегічного розвитку, спрямованих на підвищення прибутковості та конкурентоспроможності його діяльності. Одним із найбільш сучасних та перспективних інструментів удосконалення управління стратегічним розвитком підприємства є бенчмаркінг, який успішно використо-

вують в провідних країнах світу. Це комплекс засобів, що дає змогу систематично знаходити і оцінювати позитивний досвід інших компаній, що є лідерами в галузі, та використовувати його у своїй роботі. Міжнародний бенчмаркінг стратегій ресурсозбереження дозволяє виявити найкращі практики еталонних підприємств-конкурентів і перейняти їх з метою боротьби із постійним зростанням цін на обмежені ресурси та джерела енергії.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження закордонного досвіду ресурсозбереження у сфері пивоваріння з подальшою розробкою пропозицій можливого використання передових практик на вітчизняному підприємстві ПАТ «Оболонь».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вимоги щодо виробництва та обігу пива містяться в законі України «Про виробництво та обіг пива в Україні» [1], а закон «Про зелений тариф» [2] значно активізував розвиток альтернативної енергетики на теренах нашої держави. Дослідженням проблем розвитку ресурсозберігаючих технологій та відновлюваної енергетики займалися такі вчені як Є.М.Борщук [3], Г.Г. Півняк та Ф.П. Шкрабець [4], Мартинова О.В. [5] і багато інших, проте на сьогодні невіршеними залишається ще багато питань, які стосуються розробки і впровадження в Україні ресурсозберігаючих технологій та формування у населення екологічної свідомості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для українських підприємств застосування бенчмаркінгу є ще досить новим напрямком вдосконалення діяльності. Аналіз існуючих на підприємстві бізнес-процесів надає можливість консультантам виявити «вузькі місця» (неефективну організацію робіт, значні ресурсозатрати) і запропонувати ряд заходів щодо їх усунення. Знання про методи роботи кращих підприємств галузі та вимоги споживачів продукції, отримані в процесі стратегічного бенчмаркінгу, є важливою інформацією, необхідною для розвитку підприємства й забезпечення підвищення його конкурентоспроможності [6, с. 217].

Задля підвищення ефективності діяльності ПАТ «Оболонь» та завоювання переваг у конкурентній боротьбі, ми розглянули стратегії ресурсозбереження, які використовують закордонні пивоварні компанії, такі як «Anheuser-Busch InBev» і «Heineken».

«Anheuser-Busch InBev» – це міжнародна пивоварна корпорація, зі штаб квартирою у місті Левен, Бельгія. На сьогодні – найбільший виробник пива у світі. Компанії належать близько 300 торговельних марок пива, в тому числі Budweiser, Stella Artois, Beck's, Leffe, Hoegaarden та ін. [7]

Компанія прагне виготовляти високоякісне пиво, при цьому вдосконалюючи екологічні показники, що сприятиме позитивному впливу на навколишні громади. Зусилля компанії зосередженні на ключових питаннях,

пов'язаних з раціональним використанням води, енергії та утилізації. Компанія вже досягла значних успіхів і продовжує спрямовувати свою діяльність на покращення показників.

В компанії «Anheuser-Busch InBev» співробітники беруть активну участь у пошуку нових шляхів скорочення використання ресурсів, їх повторного використання і переробки. В результаті на підприємстві переробляється близько 99,8% відходів, що утворюються в процесі пивоваріння та упакування продукції. Сюди належать тріска з бука, алюміній, скло, пивне зерно, брукт, картон та ін. Крім цього відбувається економія і на упаковці продукції. З 2009 року компанія скоротила використання матеріалу в упаковці більше ніж на 75 000 тон. [7]. Це допомагає:

- зменшити виснаження природних ресурсів;
- зменшити викиди парникових газів, що утворюються в процесі створення упаковки;
- скоротити відходи виробництва, які потрапляють в потоки рециркуляції або ж взагалі не використовуються.

Серед глобальних цілей в області навколишнього середовища, які ставить перед собою компанія, можна виділити наступні [7]:

- поліпшення управління водними ресурсами, особливо в регіонах вирощування ячменю;
- скорочення використання води;
- зниження споживання енергії на 10%;
- скорочення викидів вуглекислого газу в броварнях на 10%;
- скорочення викидів вуглекислого газу в процесі логістики на 15%;
- зменшення пакувальних матеріалів на 100 000 тон;
- встановлення екологічно-чистих охолоджувальних пристроїв.

«Heineken» – це міжнародна пивоварна корпорація, штаб квартира якої знаходиться в Амстердамі. На сьогодні вона об'єднує близько 115 пивоварень у 65 країнах світу і є третім найбільшим виробником пива у світі.

Компанія відповідально ставиться до навколишнього середовища і необхідних у виробництві природних ресурсів, а тому її діяльність спрямована, насамперед, на захист водних ресурсів та скорочення викидів у атмосферу вуглекислого газу [8].

За даними компанії, загальні викиди вуглекислого газу скоротились з 68,4 кг CO₂ у 2012 році до 64,1 кг CO₂ у 2015 році, тобто на 6,3%. Схема викидів вуглекислого газу по напрямкам представлена на рис. 1.



Рис. 1. Викиди вуглекислого газу на підприємстві ПАТ «Heineken»

Джерело: побудовано автором за даними [8]

Підхід до виробництва компанії «Heineken» базується на 4 ключових принципах [8]:

1) принцип рециркуляції;

– компанія переробляє 94% залишкових продуктів, в тому числі пивне зерно (продукт, який одержують після виходу солоду з ячменю), надлишкові дріжджі, пакувальні матеріали та стічні води;

– пивне зерно переробляється і використовується в якості корму для тварин;

– у Нідерландах близько 97% пляшок від пива Heineken повертається споживачами.

2) принцип зменшення споживання води;

– починаючи з 2008 року компанія скоротила споживання води на 26%, а використання енергії – на 24%

3) принцип використання відновлюваних джерел енергії

– у 2015 році відбулася установка сонячних батарей і вітряних турбін на пивоварнях компанії в Сінгапурі та Нідерландах;

– збільшено обсяг поновлюваних джерел енергії з 19,5% у 2014 році до 23% у 2016 році;

– 3,8% теплової енергії отримується за рахунок використання поновлюваних джерел енергії;

– із стічних вод виробляється біогаз.

4) принцип повторного використання ресурсів

– більшість стічних вод, які надходять з пивоварень (близько 93%), проходять очистку і повертаються назад до поверхневих вод;

– виробник пива DB Breweries у Новій Зеландії випустив автомобільне паливо,

виготовлене з відходів пивного виробництва. Отриманий продукт – суміш надлишку виробничих дріжджів у поєднанні з високоякісним бензином – отримав назву «Пивзин» і вважається екологічною альтернативою звичайному бензину, оскільки позиціонується як «відновлюване і безпечне для довкілля паливо».

В міру того, як людство зіштовхується із наслідками забруднення навколишнього середовища і зростаючими тарифами на електроенергію, все більший інтерес завоюють альтернативні джерела енергії. Широке розповсюдження у світі вже здобули сонячні панелі з фотомодулями, більш відомі як сонячні батареї. Це екологічне чисте джерело енергії, яке не забруднює навколишнє середовище і не впливає на парниковий ефект.

Сонячні електростанції часто встановлюють на підприємствах і промислових об'єктах. Це забезпечує стабільну роботу виробництва без збоїв і запобігає негативним наслідкам у разі відключення світла у виробничих цехах або на складі з холодильними камерами.

На сьогодні увага всього світу прикута до освоєння відновлюваних джерел енергії. Лідруючі позиції у цій сфері посідають Китай, Японія та США, які не тільки займаються виробництвом сонячних батарей, але і беруть участь в проектуванні сонячних станцій та їх будівництві. Значно меншу частку світового ринку займають також Німеччина, Малайзія, Південна Корея та ін. (рис. 2) [9].

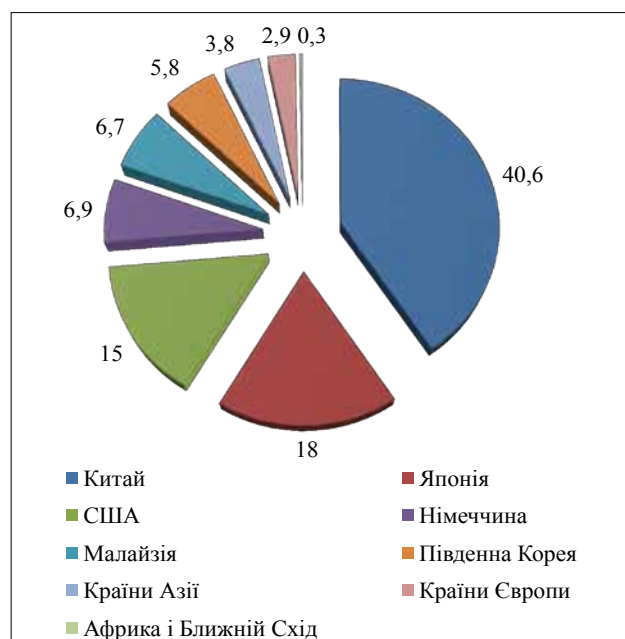


Рис. 2. Доля світового ринку виробництва сонячних батарей

Джерело: побудовано автором за даними [10]

Встановлені на закордонних підприємствах сонячні батареї за 2015 рік виробили близько 240 ГВт енергії, і за прогнозами фахівців очікується бурхливий розвиток сонячної енергетики в найближчі 10 років. (рис. 3-4)

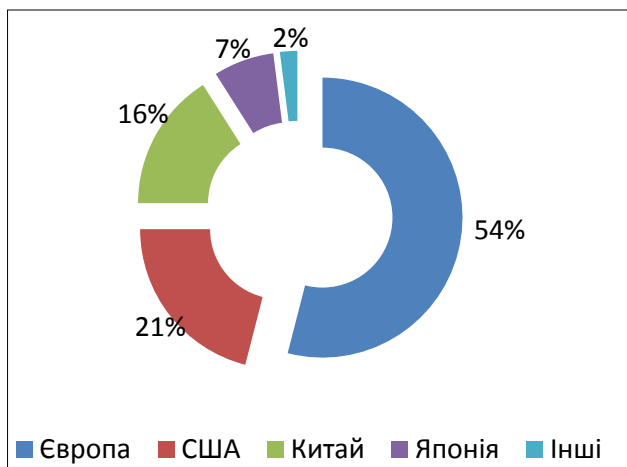


Рис. 3. Країни-споживачі сонячної енергетики

Джерело: побудовано автором за даними [10]

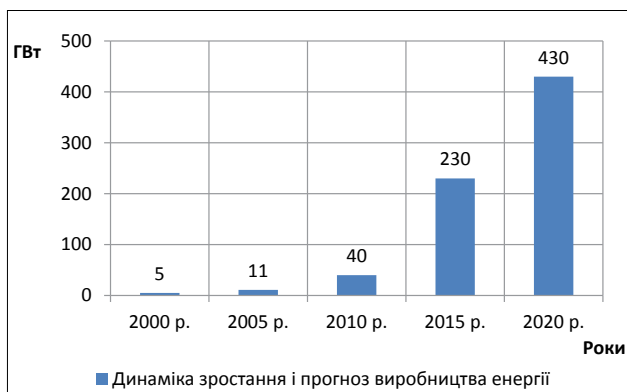


Рис. 4. Динаміка зростання і прогноз виробництва енергії до 2020 р.

Джерело: побудовано автором за даними [10]

Для прикладу, нідерландська пивоварна компанія «Heineken» ставить перед собою мету скоротити викиди вуглекислого газу на 40% до 2020 року. Саме тому велика увага приділяється не лише впровадженню передової техніки на кожному етапі виробництва і оптимізації устаткування, а й збільшенню використання саме відновлюваних джерел енергії, таких як сонячна та вітрова енергетика [8].

Сонячна енергетика відноситься до так званої «зеленої» енергетики, котра, по міркам людства, є невичерпною. Територія України потрапляє в зону середньої інтенсивності сонячної радіації. Однак в нашій країні більше сонячних годин на рік, ніж в більшості країн

ЄС, що робить її дуже привабливою в плані інвестицій в місцеву геліоенергетику.

Головна причина того, чому промислові підприємства, в тому числі і ПАТ «Оболонь», не поспішають переходити на використання безкоштовної сонячної енергії полягає в тому, що необхідне устаткування є досить дорогим і термін його окупності може займати не один рік. Крім того, в законодавстві України, як і досі, невирішеними залишаються чимало питань у сфері «зелених» тарифів на електроенергію.

Таким чином, розвиток сонячної енергетики на теренах нашої держави можливий лише при умові стабілізації напруженої політичної ситуації в країні і, як наслідок, покращення інвестиційного клімату доповнить вже існуючі сприятливі кліматичні умови.

Ще одним прикладом ефективної роботи у галузі ресурсозбереження є створення сортувального комплексу «Сортек-3» на багатьох підприємствах Німеччини, застосування якого сприяє значному підвищенню якісного рівня усіх виробничих матеріалів і зниженню витрат. За рік така установка може переробити 25 тис. т. пакувальних відходів, що забезпечить обслуговування мільйона жителів міста. Нині «зелену крапку» можна побачити на кожному упакованому виробі у Бельгії, Франції, Австрії, Ірландії, Люксембурзі, Португалії, Іспанії, Норвегії, Латвії [11].

Щодо утилізації відпрацьованих двигунів та інших відходів, то на німецькій фірмі «Енертек» розроблено новий метод, який передбачає не лише переробку відходів відробних масел двигунів внутрішнього згорання, мазутів різних марок та використання полімерних матеріалів, а й перетворення їх на заміник пального. Вчені розробили унікальну технологію отримання якісного дизельного пального, причому лише 15% відходів використовуються на енерговитрати техноциклу, із 5% отримують тверду речовину, яку додають до асфальту, а з 80% – дизпаливо, яке за своїми властивостями не поступається звичайному. Такий процес переробки – високоекологічний, замкнений, який унеможливує шкідливі викиди в атмосферу, застосовується на багатьох промислових підприємствах Німеччини, в тому числі і на пивзаводах.

У більшості країн Європейського Союзу використовується раціональна система сортування відходів на пивоварнях – використовуються 2 типи сміттєвих ємностей для збору відходів виробництва: в ємність зеленого кольору складають сміття, яке підлягає традиційній ути-

лізації, а в ємність жовтого кольору – усі види тароупаковок (пластикова тара, металічна упаковка, картон і т.д.). На окремих підприємствах окремо складається і склотара – це ефективний спосіб вторинного використання пляшок, що зменшує собівартість продукції на 50%. Подібна технологія є ефективною не тільки на промислових підприємствах, а й серед населення, однак одночасно її реалізація потребує формування у населення відповідної мотивації, а також створення відповідної інфраструктури для роздільного збору відходів та їх подальшої переробки [11].

На підприємстві ПАТ «Оболонь» теж активно використовують закордонний досвід і в останні роки поступово впроваджують подібні технології.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, враховуючи, що виробництво солоду і пива потребує значних витрат ресурсів, а в першу чергу енергії, на передових закордонних пивоварнях приділяють значну увагу ресурсозбереженню шляхом повторного використання і скорочення виробничих відходів, вдосконалення конструкцій виробничого обладнання і активного впровадження альтернативних джерел енергії, які не лише допомагають мінімізувати витрати компа-

нії, але є ще й екологічно чистими і зменшують негативний вплив на довкілля в процесі роботи підприємства.

Для України використання сонячних батарей є, з одного боку, досить привабливим, так як клімат нашої держави дозволяє використовувати зазначене устаткування протягом більшої частини календарного року, але водночас головною перешкодою виступає висока вартість обладнання, що гальмує процес його впровадження на промислових підприємствах.

Великої уваги в Україні потребує також питання переробки та повторного застосування вторинних ресурсів, як з точки зору підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу, так і з погляду стабілізації та покращення екологічної ситуації. Проте у сучасних умовах в нашій державі мають місце застарілі технології, в той час як підприємства віддають перевагу здійснювати лише таке використання відходів, що принесе негайний прибуток. Не використовуються численні зарубіжні розробки щодо впровадження нового устаткування. У зв'язку з цим набувають актуальності дослідження світового досвіду щодо використання вторинних ресурсів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Закон України «Про виробництво та обіг пива в Україні» від 13.10.2016р. № 482/95-ВР // Відомості Верховної ради України.
2. Закон України Про внесення змін до Закону України «Про електроенергетику» щодо стимулювання виробництва електроенергії з альтернативних джерел енергії» від 20.11.2012р. №5485-VI // Відомості Верховної ради України.
3. Борщук Є. М. Глобальна енергетична проблема і концепція стійкого розвитку: [Планування розвитку процесів виробництва енергії. Екологічне енергозбереження. Стійкий розвиток] / Є. М. Борщук // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 11. – С. 218–225.
4. Півняк Г.Г., Шкрабець Ф.П. Альтернативна енергетика в Україні / Г.Г. Півняк, Ф.П. Шкрабець // монографія – Дніпропетровськ: Нац. гірн. Ун-т Д.:НГУ, 2013. – 109 с.
5. Мартинова О.В. Бенчмаркінг як інструмент удосконалення управління стратегічним розвитком підприємств / О.В. Мартинова // Вісник ЖДТУ. – №3. – С. 327-329 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ven.ztu.edu.ua
6. Палеха Ю.І., Горбань Ю.І. Інформаційний бізнес як напрямок підприємницької діяльності / Ю.І. Палеха, Ю.І. Горбань. – Київ: Ліра-К, 2015. – 482 с.
7. Офіційний сайт корпорації «Anheuser-Busch InBev» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.anheuser-busch.com/>
8. Офіційний сайт корпорації «Heineken» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.theheinekencompany.com/age-gate?returnurl=%2f>
9. Войтюк О.Ю. Стан та перспективи використання альтернативних джерел енергії в Європі / О.Ю. Войтюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/natural/Nvnu/geograf/2008_1/2/Voitjuk_Bilozir.pdf
10. Касич А.О. Альтернативна енергетика: світовий та вітчизняний досвід / А.О. Касич [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ecj.oa.edu.ua/articles/2013/n23/8.pdf>
11. Скороход І.С. Світовий досвід використання вторинних ресурсів / І.С. Скороход // Науковий вісник Волинського державного університету ім. Лесі Українки. – №12. – С. 229-233 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/natural/Nvnu/ekonomika/2007_12/R6/4.pdf

УДК 005.936.3:336-026.564

Оцінка впливу показників на фінансовий результат підприємств

Малишко Є.О.

кандидат економічних наук,
викладач кафедри фінансів

Харківського економічного університету імені Семена Кузнеця

У статті систематизовано підходи до трактування сутності поняття «фінансова стратегія» та виділено основні ознаки, що в повній мірі його конкретизує. Визначено перелік показників щодо оцінки фінансової стратегії підприємства. Побудована ієрархія оцінки фінансової стратегії підприємства. Запропоновано методичний підхід до оцінки фінансового результату підприємства.

Ключові слова: фінансова стратегія, фінансовий результат, коефіцієнти, показники, підприємство, ієрархія, методичний підхід.

Малышко Е.О. ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НА ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье систематизированы подходы к трактовке сущности понятия «финансовая стратегия» и выделены основные признаки, в полной мере его конкретизирует. Определён перечень показателей в оценке финансовой стратегии предприятия. Построена иерархия оценки финансовой стратегии предприятия. Предложен методический подход к оценке финансового результата предприятия.

Ключевые слова: финансовая стратегия, финансовый результат, коэффициенты, показатели, предприятие, иерархия, методический подход.

Malyshko E.O. ASSESSING THE IMPACT OF PERFORMANCE ON FINANCIAL RESULTS

Article systematic approach to the interpretation of the essence of the concept of "financial strategy" and highlights the main features that fully specifies it. The list of indicators to assess the financial strategy of the company. Built hierarchy of assessing the financial strategy. The methodical approach to the assessment of financial results.

Keywords: financial strategy, financial results, ratios, indicators, enterprise hierarchy, methodical approach.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах глобалізаційних процесів та трансформації економіки, розвиток підприємництва є одним з головних чинників соціально-економічного зростання. Національна економіка за світовими ринковими законами, постійно знаходиться під впливом негативних факторів зовнішнього середовища. Економічний потенціал та ефективність функціонування підприємств є запорукою позитивного значення показників фінансової стійкості підприємства. В сучасних умовах постає необхідність підприємств підтримувати фінансово-економічні показники, що є найважливішими при розвитку як на короткостроковій так і довгостроковій перспективах. Тому, найважливішими і актуальними проблемами на сьогодні є забезпечення сталого розвитку та ефективного функціонування підприємств, що гарантуватиме фінансову безпеку шляхом встановлення фінансової стабільності, а також зменшення негативного впливу факторів зовнішнього середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та методичні основи оцінювання

фінансової діяльності присвячено чимало праць вітчизняних та зарубіжних науковців як Г. В. Савицька, А. Д. Шеремет, М. Д. Білик, М. С. Абрютіна, В. В. Ковальов, І. О. Бланк, А. М. Поддєрьогіна, М. Я. Коробова, О.С. Філімоненков, М. О. Кизима, О. О. Терещенка, О. М. Тридіда, Є. В. Мних, В.І. Макар'ва, Л. М. Шабліста, В. А. Забродський, М. Л. Котляр, Л. Н. Лахтыюнова, Н. А. Мамонтова та інші. З урахуванням дослідження загальних проблем все ще залишаються невирішеними теоретичні засади і практичні аспекти фінансової стійкості підприємств України. Багато робіт присвячено вивченню сутності та аналізу фінансової стійкості. Постає необхідність у визначенні системи методів оцінки, яка б повно висвітлювала рівень розвитку підприємств.

Формування цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у розкритті методичних підходів до оцінки показників фінансової стійкості підприємств.

Виклад основного матеріалу. Головним у розвитку та ефективному функціонуванні підприємств є підтримка фінансової стійкості

на належному рівні, тобто захисту від впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища.

З метою виявлення найбільш суттєвих факторів впливу на ефективність фінансового управління та пошуку шляхів підвищення фінансових результатів у діяльності, необхідно визначити основні складові, що в умовах економічної кризи забезпечать високий рівень конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта.

Фінансова діяльність підприємництва спрямована на вирішення головних завдань, а саме: пошуку резервів збільшення доходів, прибутку, підвищення рентабельності та платоспроможності; контроль за ефективним, цільовим розподілом та використанням фінансових ресурсів; виконання фінансових зобов'язань перед суб'єктами господарювання, бюджетом, банками; мобілізація фінансових ресурсів в обсязі, необхідному для фінансування виробничого й соціального розвитку, збільшення власного капіталу; фінансове забезпечення поточної виробничо-господарської діяльності.

В. М. Родионова і М. А. Федотова трактують фінансову стійкість як такий стан фінансових ресурсів підприємства, їх розподіл і використання, який забезпечує розвиток підприємства на основі зростання прибутку і капіталу при збереженні платоспроможності і кредитоспроможності в умовах доступного рівня ризику [1].

М. Я. Коробов розглядає фінансову стійкість як відповідність параметрів діяльності підприємства і розміщення його фінансових ресурсів критеріями позитивної характеристики фінансового стану [2].

О.С. Філімоненков наголошує на тому, що стійкість – це такий стан підприємства, коли обсяг його майна (активів) достатній для погашення зобов'язань, тобто коли підприємство є платоспроможним [3].

Ю.С. Цал-Цалко дотримується думки, що стійкість – це стан активів (пасивів) підприємства, що гарантує постійну платоспроможність [4].

Необхідно зосередити увагу на визначенні поняття фінансова стійкість підприємства, якому багато вчених економістів приділяють увагу. Дослідження питання щодо визначення поняття фінансова стійкість дало змогу виділити основні ознаки, що подано у табл. 1.

Виходячи з табл. 1, ґрунтуючись на основних виділених ознаках, конкретизовано основну ознаку поняття фінансова стійкість, а саме забезпечення ефективного використання, розподілу та формування фінансових ресурсів підприємства під впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовища.

Основними завданнями оцінки фінансової стійкості підприємства є [15, с. 179]: вивчення відповідності між засобами і джерелами, раціональності їх розміщення та ефективності використання; загальна оцінка стійкості фінансового стану та факторів її зміни; визначення резервів підвищення фінансової стійкості; прогнозування фінансової стабільності.

Розглядаючи різні методики оцінки фінансового стану підприємства, в сучасних умовах, для підприємств України притаманний метод фінансових коефіцієнтів, що включає в себе групу показників фінансової стійкості, майнового стану, платоспроможності і ліквідності, прибутковості та ділової активності. Коефіцієнти є найкращими індикаторами щодо оцінки фінансової стійкості підприємства.

Постає необхідність у формуванні єдиної системи методичного підходу щодо оцінки фінансової стійкості підприємства, що встановить рівень розвитку та ефективно використання його фінансових ресурсів.

Досліджуючи питання щодо показників оцінки фінансової стійкості підприємства, необхідно зазначити, що деякі науковці пропонують різний набір коефіцієнтів. Зазначимо,

Таблиця 1

Ознаки поняття «фінансова стійкість»

Науковці	Ознака
Шеремет А. Д. [5], Родионова В. М., Федотова М. А. [1], Мельник Г. Г. [6], Бланк І. А. [7]	умова за якої буде досягнуто стабільність фінансового стану, тобто стійкість
Савицька Г. В. [8], Коробов М. Я. [2], Тютюнник Ю. М. [9]	рівновага активів і пасивів, що призведе до інвестиційної привабливості у перспективі
Цал-Цалко Ю. С. [4], Кривицька О. Р. [10], Ізмайлова К. В. [11], Белікова Т. В. [12], Грабовецький Б. Є. [13], Івахненко В. М. [14], Філімоненков О. С. [3]	платоспроможність та фінансова незалежність

що Ю. С. Цал-Цалко виділяє наступну низку показників: маневреність власного капіталу; коефіцієнт фінансової залежності; коефіцієнт концентрації залученого капіталу; коефіцієнт залучених джерел у необоротних активах; коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів; коефіцієнт довгострокових зобов'язань; коефіцієнт поточних зобов'язань; коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу (фінансування); коефіцієнт забезпечення власними коштами; коефіцієнт фінансової стабільності; коефіцієнт фінансового лівериджу (механізм управління формуванням прибутку підприємства); коефіцієнт забезпечення запасів робочим капіталом; коефіцієнт забезпеченості оборотних активів робочим капіталом та ін. [4, с. 206]. Тоді як А. Д. Шеремет рекомендує оцінити фінансовий стійкість підприємства за такими показниками як: коефіцієнт автономії; коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів; коефіцієнт співвідношення власних і залучених коштів; коефіцієнт автономії джерел запасів і витрат; коефіцієнт короткострокової заборгованості; коефіцієнт кредиторської заборгованості; коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів; коефіцієнт маневреності власних оборотних засобів [5]. Г. В. Саницька для оцінки фінансової стійкості підприємства пропонує використовувати наступний показник: коефіцієнт маневреності власного капіталу [8].

Запропоновано порівняти підходи різних науковців щодо оцінки фінансової стійкості підприємства застосовуючи аналіз ієрархій.

За результатами дослідження різних науковців [16] встановлено залежність коефіцієнтів у процесі оцінки фінансової стійкості підприємства. На основі методик системного аналізу [17] множину коефіцієнтів оцінки

фінансової стійкості підприємств перетворено на ієрархічну структуру.

Визначені показники згруповано в залежності від формування і використання фінансових ресурсів. Їх нумерацію подано за загальним переліком: 1 – коефіцієнт автономії; 2 – коефіцієнт фінансової залежності; 3 – коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів; 4 – коефіцієнт співвідношення власних і залучених коштів; 5 – коефіцієнт автономії джерел запасів і витрат; 6 – коефіцієнт короткострокової заборгованості; 7 – коефіцієнт кредиторської заборгованості; 8 – коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів; 9 – коефіцієнт маневреності власних оборотних засобів; 10 – коефіцієнт маневреності власного капіталу.

На першому етапі побудовано направлений граф між коефіцієнтами оцінки фінансової стійкості підприємства, який подано на рис. 1.

У результаті аналізу направленного графу (див. рис. 1) побудовано матрицю досяжності. Заповнення матриці бінарними коефіцієнтами оцінки фінансової стійкості підприємства здійснюється за рядком правилом [17]:

$$d_{ij} = \begin{cases} 1, & \text{якщо з } i \text{ можна потрапити в } j; \\ 0, & \text{в протилежному випадку.} \end{cases} \quad (1)$$

У табл. 2 подано результати визначення взаємозв'язку коефіцієнтів оцінки фінансової стійкості підприємства, що має вигляд матриці досяжності направленного графа.

Матриця досяжності направленного графа, що представлена у табл. 2, дає змогу розділити множину вершин N на підмножину рівнів ієрархії. З цією метою всі вершини поділяються на досяжні та попередні.

Вершину h_i називають досяжною з вершини h_j , якщо в орієнтованій графі існує шлях від h_j до h_i . Ця множина позначається через

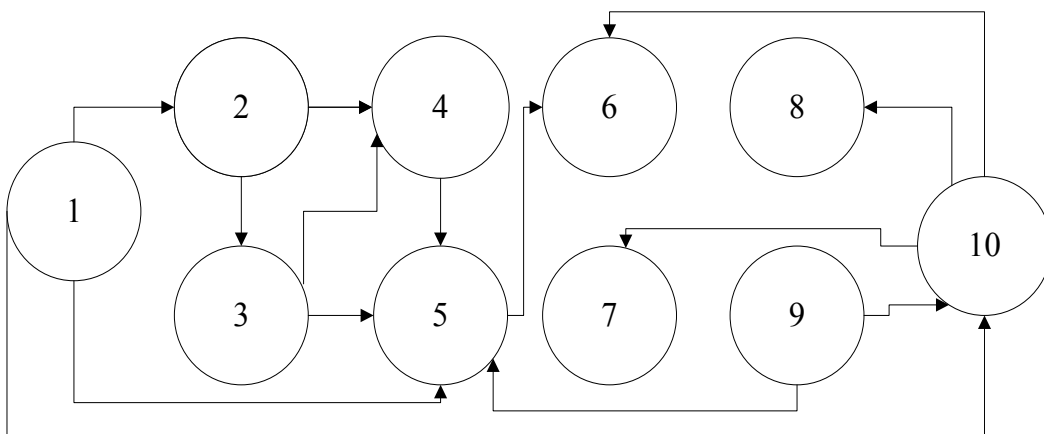


Рис. 1. Взаємозв'язок коефіцієнтів оцінки фінансової стійкості підприємства

Таблиця 2

Результати зв'язку коефіцієнтів оцінки фінансової стійкості підприємства

Показник		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Коефіцієнт автономії	1	1	0	0	1	0	0	0	0	1
2	Коефіцієнт фінансової залежності	0	1	1	1	0	0	0	0	0	0
3	Коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів	0	0	1	1	1	0	0	0	0	0
4	Коефіцієнт співвідношення власних і залучених коштів	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0
5	Коефіцієнт автономії джерел запасів і витрат	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0
6	Коефіцієнт короткострокової заборгованості	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
7	Коефіцієнт кредиторської заборгованості	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
8	Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
9	Коефіцієнт маневреності власних оборотних засобів	0	0	0	0	1	0	0	0	1	1
10	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0	0	0	0	0	1	1	1	0	1

$R(h_j)$. Вершина h_j вважається попередньою до h_i , якщо можливе досягнення h_i із h_j . Ця множина позначається через $A(h_j)$.

Множина вершин

$$A(h_j) = R(h_j) \cap A(h_j), \quad (2)$$

для яких виконується умова недосяжності з решти вершин множини H , що залишилися, може бути позначена як рівень ієрархії. Ця умова перевіряється в декількох ітераціях шляхом поступового виключення визначених вищих рівнів [17].

Визначення рівнів ієрархії проводиться шляхом перевірки виконання умови (1), результати якої подано у табл. 3.

Таблиця 3

Визначення рівнів ієрархії коефіцієнтів оцінки фінансової стійкості підприємництва

h_i	$R(h_i)$	$A(h_j)$	$R(h_i) \cap A(h_j)$
1	1,2,5,10	1	1
2	2,3,4	1,2	2
3	3,4,5	2,3	3
4	4,5	2,3,4	4
5	5,6	1,3,4,5,9	5
6	6	5,6,10	6
7	7	7,10	7
8	8	8,10	8
9	5,9,10	9	9
10	6,7,8,10	1,9,10	10

Як видно з табл. 3, критеріальна рівність при першій ітерації виконується для коефі-

цієнтів автономії та маневреності власних оборотних засобів, що займає перше місце в ієрархії.

При другій ітерації критеріальна рівність виконується для коефіцієнтів фінансової залежності та маневреності власного капіталу.

При третій ітерації критеріальна нерівність виконується для коефіцієнтів коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів, коефіцієнт кредиторської заборгованості, коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів.

Загальний вигляд структури ієрархії коефіцієнтів оцінки фінансової стійкості підприємства, подано на рис. 2.

На рис. 2 видно, що ієрархія оцінки фінансової стійкості підприємства є 6-рівневою. Основною метою при оцінці фінансової стійкості є коефіцієнт короткострокової заборгованості. На наступному рівні визначено коефіцієнт співвідношення власних і залучених коштів, коефіцієнт автономії джерел запасів і витрат.

На 3 рівні розташовано коефіцієнти співвідношення залучених і власних коштів, кредиторської заборгованості, довгострокового залучення позикових коштів. На перед останніх двох (2 та 1-у) вказано найпоширеніші коефіцієнти: фінансової залежності, маневреності власного капіталу.

На найвищому рівні ієрархії перебуває коефіцієнти – маневреності власних оборотних засобів та автономії, що забезпечить

подальші перспективи щодо теоретичних і практичних досліджень на різних рівнях побудованої ієрархії для коефіцієнта оцінки фінансової стійкості за обраним рівнем.

Отримана ієрархія оцінки фінансової стійкості підприємства характеризує в повному обсязі ефективність операційного, інвестиційного і фінансового розвитку та забезпечує

здатність підприємства відповідати за своїми боргами й зобов'язаннями.

На основі проведеного аналізу ієрархій запропоновано методичний підхід до оцінки фінансового результату підприємств, що подано на рис. 3.

Відповідно до запропонованого методичного підходу до оцінки фінансового результату

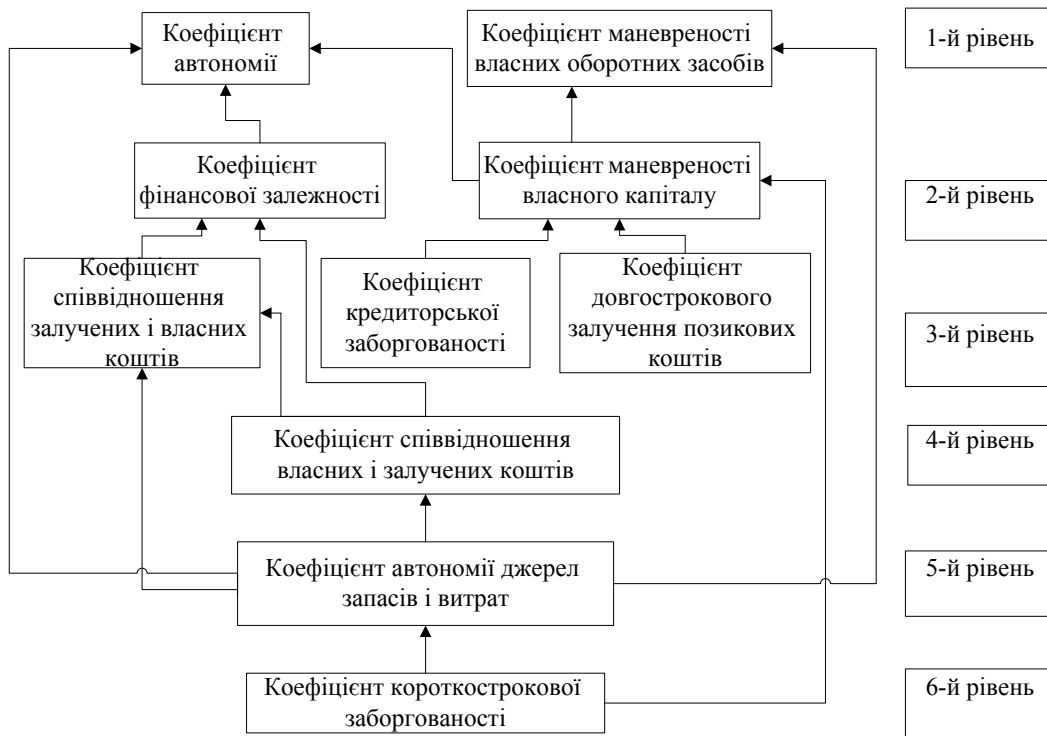


Рис. 2. Ієрархія оцінки фінансової стійкості підприємства



Рис. 3. Методичний підхід до оцінки фінансового результату підприємств

підприємств можна визначити оптимальний розмір оборотних активів, виявити резерви підвищення ефективності функціонування та розробити заходи щодо покриття структури капіталу підприємства.

Висновки з цього дослідження. Резюмуючи все вищевикладене можна зазначити, що основними ознаками поняття фінансова стійкість є: досягнення стабільного фінансового стану (стійкість), рівновага активів і пасивів, що призведе до інвести-

ційної привабливості у перспективі, а також платоспроможність та фінансова незалежність. Побудовано ієрархію оцінки фінансової стійкості підприємства, де на найвищому рівні перебувають коефіцієнти автономія і маневреність власних оборотних засобів. Запропоновано методичний підхід до оцінки фінансових результатів підприємства, що систематизував послідовність порядку проведення аналізу формування та використання його фінансових ресурсів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Родионова В. М. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции / В. М. Родионова, М. А. Федотова. – М. : Перспектива, 1995. – 98 с.
2. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: [навч. посібн.] / М. Я. Коробов [3-тє вид.] – К.: Т-во «Знання», КОО, 2002. – 294 с.
3. Філімоненков О. С. Фінанси підприємства: навч. посібник / О. С. Філімоненков. – К. : Коңдор, 2005. – 400 с.
4. Цал-Цалко Ю. С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз: Навчальний посібник / Ю. С. Цал-Цалко. – 2-е вид., перероб. і доп. – К.: ЦУЛ, 2002. – 360 с.
5. Шеремет А. Д. Методика фінансового аналізу: Учебное пособие / Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С., Негашев Е. В. – М.: ИНФРА-М. – 2000. – 208 с.
6. Мельник Г. Г. Методи та моделі оцінки фінансової стійкості підприємств регіону в антикризовому управлінні / Г. Г. Мельник // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – №3 (25). – С. 108-111.
7. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: Учебный курс / И. А. Бланк. – К.: Ника-Центр; Эльга, 2001. – 528 с.
8. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства / Г. В. Савицька – К.: Знання, 2004. 654 с.
9. Тютюнник Ю. М. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / Ю. М. Тютюнник. – К. : Знання, 2012. – 815 с.
10. Кривицька О. Р. Планування прибутку підприємства при визначенні стратегії його розвитку / О. Р. Кривицька. // Фінанси України. – 2005. – № 3. – С. 138-143.
11. Измайлова К. В. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / К. В. Измайлова. – К.: МАУП, 2000. – 148 с.
12. Белікова Т. В. Оцінка фінансового стану підприємств побутового обслуговування: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.07.05 / Т. В. Белікова. – Х., 2006. – 20 с.
13. Грабовецький Б. Є. Економічний аналіз [Електронний ресурс]. / Б. Є. Грабовецький . – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/15840720/ekonomika/ekonomichniy_analiz_grabovetskiy
14. Івахненко В. М. Курс економічного аналізу: Навчальний посібник / В. М. Івахненко. – К. : Знання-Прес, 2000. – 208 с.
15. Фінанси підприємств /Александрова М. М., Виговська Н. Г., Кірейцев Г. Г., Петрук О. М., Маслова С. О., под. ред. Г. Г. Кірейцева . – 2. вид., перероб. та доп. – К.: ЦУЛ, 2013. – 268 с.
16. Забродский В.А., Кизим Н.А. Диагностика финансовой устойчивости функционирования производственно-экономических систем: Науч. издание. – Х.: Бизнес Информ, 2000. – 238 с.
17. Лямец В. И. Системный анализ. Вводный курс / В. И. Лямец, А. Д. Тевящев. – Х. : ХТУРЭ, 1998. – 252 с.

УДК 640.4.011.34:331.108

Особливості організації кадрової безпеки підприємства готельно-ресторанного господарства

Мілашовська О.І.

доктор економічних наук,
професор кафедри готельно-ресторанної справи
Мукачівського державного університету

Грянило А.В.

асистент кафедри готельно-ресторанної справи
Мукачівського державного університету

Кузьма В.І.

аспірант
Мукачівського державного університету

В умовах нестабільності економіки і підприємництва важливе значення у процесі функціонування різноманітних підприємств відіграє поняття кадрової безпеки. Її забезпечення є необхідним при ліквідації соціальних та економічних загроз в виробничо-комерційній діяльності підприємства готельно-ресторанного господарства. Питання особливостей організації кадрової безпеки підприємства готельно-ресторанного господарства не розкрито в повному обсязі, тому ми вважаємо доцільним і актуальним дослідити та розкрити дане питання докладніше. Мета статті – визначити особливості організації кадрової безпеки підприємства готельно-ресторанного господарства. З метою організації особливостей кадрової безпеки підприємств готельно-ресторанного господарства необхідно виділити групи критеріїв кадрової безпеки, визначення загроз та ризиків стосовно кадрової безпеки, а також формування проблем стосовно кадрової безпеки готельно-ресторанних підприємств. Для написання даної статті використовувались методи спостереження, порівняння, аналізу та синтезу. Стосовно визначення кадрової безпеки готельно-ресторанного підприємства, запровадили наступне – кадрова безпека готельно-ресторанного підприємства – це сукупність заходів і засобів щодо забезпечення інформаційного, нормативного та організаційно-правового управління персоналу готельно-ресторанного підприємства, що спрямовані на збереження, зміцнення і розвиток кадрового потенціалу, вирішення питань організації діяльності готельно-ресторанного підприємства та підвищення рівня його економічного розвитку. В результаті дослідження запровадили власне визначення особливостей кадрової безпеки підприємств готельно-ресторанного господарства та сформували головні групи критеріїв кадрової безпеки та особливості організації кадрової безпеки. Таким чином, для вирішення проблем та ризиків кадрової безпеки на підприємствах готельно-ресторанного господарства вважаємо за доцільне введення сильної та злагодженої організаційної культури. Це може здійснитися в тому випадку, якщо весь управлінський персонал буде зацікавлений не тільки в отриманні прибутку, а й в адекватному управлінні кадровими ризиками. Отже, якщо в організації виникають кадрові ризики, то це багато в чому означає, що служба управління персоналом не справляється зі своєю роботою, оскільки саме вона є суб'єктом кадрової безпеки, а будь-яка дія співробітників служби управління персоналом веде або до посилення, або до ослаблення безпеки організації, що і буде основою наших подальших досліджень.

Ключові слова: кадрова безпека, кадрові ризики, кадрова безпека підприємств готельно-ресторанного господарства, кадрова загроза, антиконфліктна безпека.

Милашовская О.И., Грянило А.В., Кузьма В.И. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ КАДРОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ГОСТИНИЧНО-РЕСТОРАННОГО ХОЗЯЙСТВА

В условиях нестабильности экономики и предпринимательства важное значение в процессе функционирования различных предприятий играет понятие кадровой безопасности. Ее обеспечение необходимо при ликвидации социальных и экономических угроз в производственно-коммерческой деятельности предприятия гостинично-ресторанного хозяйства. Вопрос особенностей организации кадровой безопасности предприятия гостинично-ресторанного хозяйства не раскрыто в полном объеме, поэтому мы считаем целесообразным и актуальным исследовать и раскрыть данный вопрос подробнее. Цель статьи – определить особенности организации кадровой безопасности предприятия гостинично-ресторанного хозяйства. С целью организации особенностей кадровой безопасности предприятий гостинично-ресторанного хозяйства необходимо выделить группы критериев кадровой безопасности, определение угроз и рисков по кадровой безопасности, а также формирование проблем по кадровой безопасности гостинично-ресторанных предприятий. Для написания данной статьи использовались методы наблюдения, сравнения, анализа и синтеза. По определению кадровой безопасности гостинично-ресторанного предприятия, ввели следующее – кадровая безопасность гостинично-ресторанно-

го підприємства – це сукупність заходів і засобів по забезпеченню інформаційного, нормативно-організаційно-правового управління персоналом готельно-ресторанного підприємства, направлених на збереження, зміцнення і розвиток кадрового потенціалу, вирішення питань організації діяльності готельно-ресторанного підприємства і підвищення рівня його економічного розвитку. В результаті дослідження ввели власне визначення особливостей кадрової безпеки підприємств готельно-ресторанного господарства і сформували основні групи критеріїв кадрової безпеки і особливостей організації кадрової безпеки. Таким чином, для вирішення проблем і ризиків кадрової безпеки на підприємствах готельно-ресторанного господарства вважаємо зацільованим введення сильної і складної організаційної культури. Це може здійснитися в тому випадку, якщо весь управлінський персонал буде зацікавлений не тільки в отриманні прибутку, але і в адекватному управлінні кадровими ризиками. Ітак, якщо в організації виникають кадрові ризики, то це воєдино означає, що служба управління персоналом не справляється зі своєю роботою, оскільки саме вона є суб'єктом кадрової безпеки, а будь-яке дієння співробітників служби управління персоналом веде або до зміцнення, або до ослаблення безпеки організації, і буде основою наших подальших досліджень.

Ключевые слова: кадровая безопасность, кадровые риски, кадровая безопасность предприятий гостинично-ресторанного хозяйства, кадровая угроза, антиконфликтная безопасность.

Milashovska O.I., Gryanylo A.V., Kuzma V.I. FEATURES OF PERSONNEL SECURITY ENTERPRISE HOTEL AND RESTAURANT MANAGEMENT

In an unstable economy and entrepreneurship essential to the operation of various enterprises play concept bezpeky. It is necessary to ensure the liquidation of social and economic threats in industrial and commercial enterprises of hotel and restaurant management. The issue of personnel security features of enterprise hotel and restaurant business is not solved completely because we believe appropriate and relevant to research and disclose the matter in detail. The purpose of the article – to define the features of enterprise security personnel in hotel and restaurant management. For the purpose of personnel security features business hotel and restaurant management group should identify criteria for personnel security, identification of threats and risks concerning the safety of personnel and formation personnel security issues concerning hotel and restaurant businesses. For this writing used methods of observation, comparison, analysis and synthesis. Regarding the definition of personnel security of hotel and restaurant company, introduced the following – personnel safety hotel and restaurant enterprise – a set of measures and means to provide information, regulation, organizational and legal management personnel of hotel and restaurant businesses, aimed at the preservation, strengthening and development of human capacity, issues of organization of hotel and restaurant enterprises and improve its economic development. The study features introduced his own definition of personnel security business hotel and restaurant industry and formed the major group of personnel security criteria and characteristics of personnel security. Thus, to solve problems and risks for personnel security business hotel and restaurant industry consider it appropriate to enter a strong and coherent organizational culture. This can be realized in the event that the entire management staff is not only interested in profit, but also an adequate risk management personnel. So if there are of human risks, this largely means that service management staff can not cope with their work, because it is the subject of personnel security, and any action officers or personnel management leads to increased, or the weakening of security that will be the basis of our further research.

Keywords: personnel safety, personnel risks, personnel security business hotel and restaurant management, personnel threat antykonfliktna safety.

Постановка проблеми в загальному вигляді. В умовах нестабільності економіки і підприємництва важливе значення у процесі функціонування різноманітних підприємств відіграє поняття кадрової безпеки. Її забезпечення є необхідним при ліквідації соціальних та економічних загроз в виробничо-комерційній діяльності підприємства готельно-ресторанного господарства.

В основі управління кадровою безпекою є управління персоналом. Оскільки без перевірки кадрів, їх ретельного відбору, навчання, перевірки їх особистих якостей і інших процедур не обійтись без організації збалансованого і ефективного трудового процесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі забезпечення кадрової безпеки присвячено багато наукових досліджень

сучасних вчених. Багато робіт, присвячених цій проблемі, належить І.Г. Чумарину, який розглядає питання планування персоналу з погляду кадрової безпеки, налаштування системи безпеки на підприємстві, захисту власного підприємства від ризику нанесення шкоди його кадрами і багато інших важливих аспектів.

Т. Ткачук розглядає проблему промислового шпигунства і пов'язані з нею кадрові питання. Багато наукових робіт присвячено проблемі економічної безпеки загалом (такі автори, як О.А. Грунін, С.О. Грунін, М. Капустін і т.д.)

Одне із визначення кадрової безпеки надає Н. Швець, яка розглядає кадрову безпеку як процес запобігання негативним впливам на економічну безпеку підприємства через

ризиків і погрози, пов'язані з персоналом, його інтелектуальним потенціалом і трудовими відносинами загалом.

Кіріченко О.А. розуміє підкадровою безпекою правове та інформаційне забезпечення процесу управління персоналом: вирішення правових питань трудових відносин, підготовка нормативних документів, що їх регулюють, забезпечення необхідною інформацією всіх підрозділів управління персоналом, що скоріше є функціями кадрової безпеки або її задачами.

Але питання особливостей організації кадрової безпеки підприємства готельно-ресторанного господарства не розкрито в повному обсязі, тому ми вважаємо доцільним і актуальним дослідити та розкрити дане питання докладніше.

Формування цілей статті (постановка завдання). Мета статті – визначити особливості організації кадрової безпеки підприємства готельно-ресторанного господарства. З метою організації особливостей кадрової безпеки підприємств готельно-ресторанного господарства необхідно виділити групи критеріїв кадрової безпеки, визначення загроз та ризиків стосовно кадрової безпеки, а також формування проблем стосовно кадрової безпеки готельно-ресторанних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Без трактування визначення кадрової безпеки неможливо розкрити сутність особливостей організації кадрової безпеки. Відтак, науковці виділяють наступні визначення «кадрової безпеки», а саме:

- процес запобігання негативним діям на економічну безпеку підприємства за рахунок ризиків і загроз, пов'язаних з персоналом, його інтелектуальним потенціалом і трудовими стосунками в колективі. При цьому, кадрова безпека є складовою частиною економічної безпеки підприємства;

- сукупність заходів, спрямованих на запобігання протиправним діям або сприяння їм із боку персоналу підприємства;

- такий стан індивідуумів, колективу підприємства, його людського потенціалу та системи управління персоналом, при якому забезпечується ефективно використання економічного потенціалу та розвиток підприємства;

- генеральний напрямок кадрової роботи, сукупність принципів, методів, форм організаційного механізму з опрацюванням цілей, завдань, спрямованих на збереження, зміцнення й розвиток кадрового потенціалу,

на створення відповідального і високопродуктивного згуртованого колективу, здатного вчасно реагувати на постійно мінливі вимоги ринку з урахуванням стратегії розвитку організації;

- правове та інформаційне забезпечення процесу управління персоналом: вирішення правових питань трудових відносин, підготовка нормативних документів, що їх регулюють, забезпечення необхідною інформацією всіх підрозділів управління персоналом;

- стан захищеності організації від надмірної безпеки з боку персоналу (найманого або вже працюючого) [1, с. 85].

Стосовно визначення кадрової безпеки готельно-ресторанного підприємства, вважаємо за необхідне запровадити наступне – кадрова безпека готельно-ресторанного підприємства – це сукупність заходів і засобів щодо забезпечення інформаційного, нормативного та організаційно-правового управління персоналу готельно-ресторанного підприємства, що спрямовані на збереження, зміцнення і розвиток кадрового потенціалу, вирішення питань організації діяльності готельно-ресторанного підприємства та підвищення рівня його економічного розвитку.

Відповідно, служби кадрової безпеки мають розпізнавати і ліквідувати (або огорджувати) з колективу працівників, які входять або потенційно можуть увійти до тієї або іншої групи ризику.

При цьому встановлено, що суть ризику полягає у наступному:

1. Можливість управління працівником, що входить в групу ризику, ззовні, що може бути направлено на дестабілізацію організації (здобуття секретів, відведення клієнтів і так далі).

2. Постійні спроби залежного розповсюдити вплив своїх згубних пристрастей, звичок на тих, що оточують, пошук або формування ним кола однодумців, тобто збільшення кількості представників групи ризику в організації.

3. Задоволення своїх залежностей індивідом за рахунок тимчасових і матеріальних ресурсів працедавця.

4. Руйнування стабільного працездатного колективу (команди).

5. Схильність до злочинних дій і порушень в наслідок задоволення своїх залежностей [4, с. 73].

Відтак, можемо визначити головні групи критеріїв кадрової безпеки готельно-ресторанних підприємств, основними серед яких є (рис. 1):

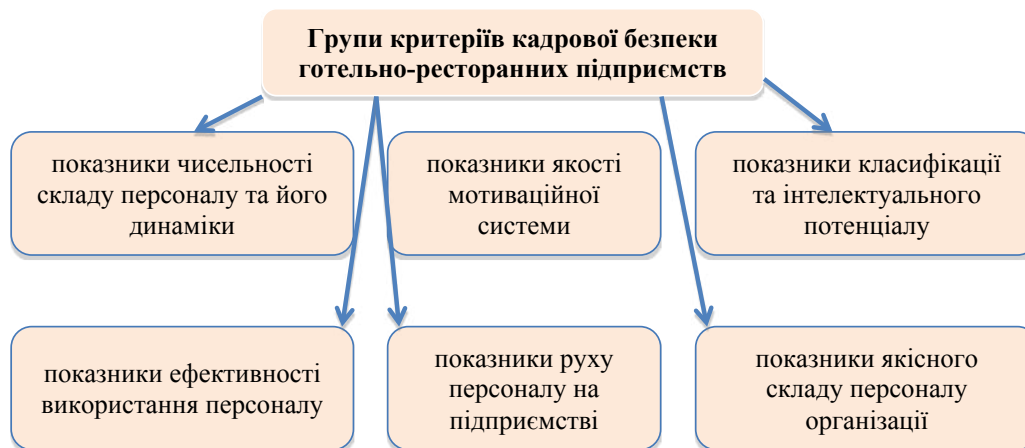


Рис. 1. Головні групи критеріїв кадрової безпеки готельно-ресторанних підприємств

Таким чином можемо сформувані особливості діяльності кадрової безпеки:

1. Спеціалісти з роботи з кадрами повинні уміти дивитися на співробітників не лише як на об'єкт управління, але і як джерело небезпек для організацій. Тоді вже легко аналізувати можливі небезпеки і навчитися запобігати їм. Протидія персоналу інтересам своєї компанії існує повсюдно і є досить розвиненою.

2. Процес захисту підприємства від небезпеки починається на етапі підбору працівників на існуючі вакансії. А саме буквально з першої хвилини, коли особа, яка займається відбором персоналу, бачить кандидата на працевлаштування. І цей процес захисту існує безперервно у весь період функціонування підприємства, точно так, як безперервно функціонує на ньому його персонал.

3. На даному етапі кадрова безпека знаходиться в активному розвитку, а також є темою, яка цікавить більшість підприємців, які застосовують прогресивні, ефективні, науково-обґрунтовані методи управління. Від кадрової безпеки залежить те, наскільки впевнений може бути керівник фірми в компетентності своїх працівників, втім, що підприємство готельно-ресторанного господарства не піддається небезпеці з вини персоналу [2, с. 75].

З погляду системного підходу сучасна виробнича організація – складна соціотехнічна система, у якій виділяються матеріально-речовинні людські (особистісні) фактори розвитку виробництва. Робота з персоналом визначає успіх у бізнесі й державному секторі економіки.

Людський фактор перетворився в головний фактор виробництва, у зв'язку із чим усе більш активно використовується поняття «інвестиції в персонал». При цьому ефек-

тивність використання кадрового потенціалу організації залежить від збалансованості її основних компонентів – особистісного й матеріального факторів виробництва.

У цей час персоналу організації притаманний високий динамізм розвитку. Він проявляється не тільки в прискоренні процесу оновлення професійних знань, умінь і навичок, але й в неухильному підвищенні ролі професійно важливих і ділових якостей працівників. Освіта, кваліфікація і рівень розвитку професійно важливих якостей виступають сьогодні основними якісними характеристиками персоналу.

Кадрова безпека готельно-ресторанного підприємства є комбінацією складових пов'язаних між собою складними і часто завуальованими зв'язками:

- безпека життєдіяльності;
- безпека здоров'я (створення певних умов праці працівникам по запобіганню травматизму, захворювання на підприємстві);
- фізична безпека (виконання комплексу заходів, щодо недопущення порушень правил безпеки);
- соціально-мотиваційна безпека;
- фінансова безпека (фінансова, грошово-кредитна платоспроможність працівників; впевненість в своєму робочому місці; оплата праці, яка враховує обсяг, кваліфікацію, професіоналізм і якість виконаної роботи);
- кар'єрна безпека (професійно-кваліфікаційне та посадове просування працівників, заохочення в пристосуванні своєї кваліфікації до вимог робочого місця, в гарантіях виробничого зростання (планування кар'єри): підвищення особистої мобільності на ринку робочої сили; отримання шансів для самореалізації на робочому місці; естетична безпека

(проведення загальноосвітніх семінарів, конференцій, групових дискусій; мотивація задоволення персоналу своєю роботою; поліпшення власного іміджу кожного працівника);

– адміністративно-незалежна безпека (створення умов для відсутності можливості призначення непідготовлених і некомпетентних кадрів, що знаходяться у «родинних» стосунках з власниками, засновниками, акціонерами підприємства до керівництва трудового колективу персоналу); професійна безпека;

– безпека праці (система принципів, підходів, дій направлена на створення певних умов праці (рівень оплати праці, посада, обладнання робочого місця), з урахуванням новітнього, передового досвіду на ринку праці);

– інформаційна безпека (прогнозування структури персоналу, визначення потреби в кадрах, планування, залучення та розміщення персоналу; оцінювання результатів праці для виявлення потенціалу кожного працівника);

– пенсійно-страхова безпека (соціальний захист працівників (страхування, медичне обслуговування));

– безпека володіння сучасними знаннями (впровадження новітніх технологій у розвиток персоналу, удосконалення рівня професійних знань, навичок, умінь, здібностей у зв'язку з розвитком науково-технічного прогресу) [5, с. 67].

Виділяють також антиконфліктну безпеку в закладах готельно-ресторанного господарства:

– *патріотична безпека* (створення психологічного клімату в колективі на основі позитивного відношення до підприємства, що характеризується психологічними показниками об'єднаності працівників, яка забезпечує узгодженість, безконфліктність спілкування, відповідальність та обов'язок, товариську допомогу, вимогливість до себе та іншого в інтересах виробництва);

– *психолого-комунікаційна безпека* (сприяння міжособистісним комунікаціям і створенню сприятливого мікроклімату; врахування інтересів і побажань працівників, його особистого потенціалу; задоволеність міжособистісними стосунками по вертикалі (керівник-підлегли) та горизонталі (виконавці)).

Раціональне використання персоналу підприємства – неодмінна умова, що забезпечує безперебійність виробничого процесу і успішне виконання виробничих планів. Для цілей аналізу весь персонал закладу ГРГ слід розділити на промислово-виробничий і непромисловий персонал. До промислово-виробничого персоналу (ПВП) відносять осіб,

зайнятих трудовими операціями, пов'язаними з основною діяльністю підприємства, а до не промислового персоналу відносять інших працівників.

Промислово-виробничий персонал поділяються на *робітників і службовців*. У складі службовців виділяють керівників, спеціалістів та інших службовців (конторський обліковий і т.п. персонал). Робітників поділяють на основних і допоміжних. В аналізі трудових ресурсів підприємства можна виділити три напрями:

1. Аналіз використання робочої сили.

• Аналіз забезпеченості підприємства трудовими ресурсами.

• Аналіз рівня кваліфікації персоналу.

• Аналіз форм, динаміки і причин руху персоналу.

• Аналіз використання робочого часу.

2. Аналіз продуктивності праці.

• Аналіз виконання плану по зростанню продуктивності праці та визначення приросту продукції за рахунок цього фактора.

• Факторний аналіз продуктивності праці.

• Резерви зростання продуктивності праці.

3. Аналіз оплати праці.

• Аналіз складу і динаміки фонду заробітної плати.

• Факторний аналіз фонду заробітної плати.

Склад кадрів безпосередньо впливає на рівень кадрової безпеки на підприємстві готельно-ресторанного бізнесу. Негативний вплив на кадрову складову мають:

Внутрішні загрози:

• невідповідність кваліфікації працівників вимогам до них;

• недостатня кваліфікація працівників;

• слабка організація системи управління персоналом;

• слабка організація системи навчання;

• неефективна система мотивації;

• помилки в плануванні ресурсів персоналу;

• зниження кількості раціоналізаторських пропозицій та ініціатив;

• відхід кваліфікованих працівників;

• працівники зорієнтовані на вирішення внутрішніх тактичних завдань;

• працівники зорієнтовані на дотримання інтересів підрозділу;

• відсутність корпоративної політики або вона «слабка»;

• неякісні перевірки кандидатів для призначення на роботу.

Без сумніву, менеджери з персоналу можуть

продовжити цей список, що й треба зробити, проаналізувавши стан кадрової роботи з огляду на безпеку як беззбиткову складову трудових відносин на підприємстві [6].

Зовнішні загрози:

- умови мотивації у конкурентів кращі (неважко за такого розкладу спрогнозувати перехід фахівців до конкурентів);
- настанова конкурентів на переманювання;
- тиск на працівників ззовні;
- потрапляння працівників у різні види залежності;
- інфляційні процеси (не можна не враховувати під час розрахунку заробітної плати і прогнозувати її динаміку). За цю складову кадрової безпеки має відповідати служба з персоналу підприємства.

Щодо критеріїв кадрової безпеки необхідно звернути увагу на кількісні параметри кадрової безпеки компанії.

Головними групами критеріїв безпосередньо в кадровій безпеці є показники:

- 1) чисельного складу персоналу та його динаміки;
- 2) кваліфікації й інтелектуального потенціалу;
- 3) ефективності використання персоналу;
- 4) якості мотиваційної системи.

Забезпечення інтелектуальної складової кадрової безпеки охоплює взаємопов'язані і водночас самостійні напрями діяльності того чи іншого суб'єкта господарювання [4, с. 72].

З позиції організації (в першу чергу комерційного підприємства) під небезпекою (загрозою безпеки) мається на увазі потенційно або реально можлива подія, яка може порушити його стійкість і розвиток або призвести до зупинки його діяльності.

Дослідження фахівців показують, що найскладніше ланка в системі безпеки – це людина, і саме людський фактор може надати критичний вплив на успішність діяльності і саме існування компанії.

Саме тому кадрова безпека займає в структурі економічної безпеки провідне місце. Кадрову безпеку можна визначити як процес запобігання потенційних і реальних загроз (ризиків), пов'язаних з персоналом (використанням трудового потенціалу, розвитком людського капіталу, управлінням людськими ресурсами, вдосконаленням трудових відносин і т.д.).

Вивченням і управлінням кадровими ризиками (кадрової безпекою) займається служба управління персоналом, яка є суб'єктом

кадрової безпеки. Її основна мета – виявлення, аналіз, запобігання і прогнозування потенційних загроз з боку співробітників організації, здатних порушити стійкість, розвиток і привести до зупинки її діяльності.

Найважливішим елементом кадрової безпеки слід вважати комплектування самої служби управління персоналом грамотними, висококваліфікованими фахівцями, які компетентні у вирішенні всього комплексу питань HR-менеджменту. В іншому випадку можливі ситуації ризику в результаті помилок в підборі персоналу, наймі і звільненні, у плануванні, оцінці, розвитку, мотивації і стимулюванні персоналу.

В результаті, можемо сформулювати такі основні джерела загроз із зовнішнього середовища:

- корумповані представники органів влади (проведення перевірок або оперативних заходів в ініціативному порядку або на замовлення конкурентів з метою закриття підприємства або вимагання хабарів);
- підприємства-конкуренти, що здійснюють різного роду акції (у тому числі прями погрози, шантаж, економічне шпигунство тощо);
- кримінальні структури (прямий тиск на підприємство та його партнерів, організація нападів на підприємство і його власність тощо);
- підприємства-постачальники (зміна цінової політики та зміну умов поставки ресурсів, сировини і комплектуючих);
- підприємства-споживачі (відмова від закупівель продукції, вимоги про зміну цін та умов поставки і т.п.);
- фахівці з інформаційних технологій, які не є співробітниками підприємства, несанкціоновано проникаючи в систему інформаційних ресурсів;
- фінансово-кредитні установи (несподівана відмова в кредиті або затримка проводки платежів).

Джерелами **внутрішніх загроз** можуть бути співробітники компанії. При цьому можемо виділити наступні три рівні:

- перші керівники і топ-менеджери (пряме шахрайство, фальсифікація звітності, розкрадання майна, надання або продаж конкурентам інформації, що є комерційною таємницею підприємства);
- менеджери, співробітники-фахівці основних і допоміжних виробництв (пряме злодійство фінансових, інформаційних засобів та продукції, нецільове використання тех-

ніки, обладнання, інформаційно-обчислювальних засобів та ін., Продаж відомостей, що становлять комерційну таємницю підприємства, та ін.);

- робітники (злодійство готової продукції, сировини, комплектуючих, фінансових коштів, нецільове використання транспортних засобів і спеціальної техніки та обладнання, умисний виведення з ладу техніки, обладнання, інформаційних ресурсів, псування сировини та ін.) [2, с. 76].

На виникнення внутрішніх загроз можуть вплинути наступні фактори: невисокий рівень розвитку системи управління персоналом; неграмотний підбір персоналу; недостатня кваліфікація персоналу; невірно побудована система мотивації; неефективна система навчання та розвитку персоналу; недостатня соціальна інформованість працівників про справи компанії, системи мотивації, просуванні персоналу і т.п.; нерозвинена організаційна культура; недооцінка значення лояльності персоналу. В даний час більше 80% функціонуючих організацій не відносяться до державного сектора, тому жорстка регламентація основою їх діяльності не є, а всі питання управління персоналом перебувають у віданні власників, засновників, акціонерів, що сприяє зростанню ризикових ситуацій.

Можемо зробити акцент на іншій ризики, до яких схильні підприємства готельно-ресторанного господарства, і як результат – на методи управління ризиками. Особливу увагу при цьому приділяється так званім соціальним ризикам, більшість з яких пов'язана з персоналом компанії. Соціальні ризики підприємницької діяльності в залежності від суб'єкта ризику поділяються на:

- **Соціальні ризики підприємця** (ризики підбору некваліфікованого персоналу, недотримання трудової дисципліни, страйків, стихійного звільнення, плинності кадрів і т.д.);

- **Соціальні ризики найманого працівника** (ризики порушення трудових прав найманих працівників з боку підприємця і недостойного винагороди за працю, порушення умов праці та діяльності з охорони праці, загрози здоров'ю на робочому місці; недотримання будь-яких прав людини, що мають відношення до діяльності організації, і т. д.);

- **Соціальні ризики підприємництва з позиції суспільства** (ризики порушення екологічної безпеки виробництва, неекономного споживання природних ресурсів, відсутності системи з утилізації відходів тощо);

- **Соціальні ризики підприємництва в регіоні** (недотримання етичних норм ведення бізнесу, порушення взаємодії з місцевим співтовариством і владою; ризик непідтримки громадянських ініціатив, благодійних програм соціального та культурного розвитку населення).

Дія організацій в умовах мінливого бізнес-середовища передбачає, що компанії для підвищення конкурентоспроможності прагнуть підвищити результативність діяльності організації, а це, у свою чергу, веде до прийняття додаткових ризиків. Тому виникає об'єктивна необхідність забезпечити персонал організації чіткими процедурами щодо прийняття та виконання рішень, що враховують вплив ризику на результати діяльності. Необхідність управління кадровими ризиками (кадрової безпекою) ставить питання розробки концепції кадрової безпеки організації на перший план, яка повинна бути спрямована на побудову багаторівневої системи бар'єрів на шляху небезпеки (потенційних і реальних ризиків) з боку персоналу компанії.

Управління кадровими ризиками передбачає **контроль персоналу** у випадках набору персоналу, в умовах трудової діяльності та при звільненні співробітників. Найважливішим елементом концепції кадрової безпеки є **система набору персоналу**, оскільки перші ризики виникають на етапі найму співробітників. У цій області виділяємо наступні напрямки: неправильний вибір джерела підбору кандидатів (сфери діяльності, посади); неправильно сформульована задача при зверненні до рекрутаря; неточна оцінка кандидатів на етапі відбору: низький професійно-кваліфікаційний рівень кандидата, рівень його компетентності, соціально-психологічна несумісність з уже сформованим колективом і наявною організаційною культурою компанії, низька мотивація кандидата працювати саме в даній компанії, невідповідність цілей компанії і особистих цілей майбутнього співробітника.

Співробітники служби управління персоналом при наймі повинні орієнтуватися на бізнес-стратегію компанії, на збіг цілей і цінностей співробітників з цілями і цінностями організації (управління по цілям і управління за цінностями), враховувати при прийомі групи ризику. Згідно з дослідженнями фахівців в ці групи ризику входять люди, які потрапили під вплив будь якої з залежностей, в результаті чого стають неблагонадійними і демонструють протиправну деструктивну поведінку.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, для вирішення проблем та ризиків кадрової безпеки на підприємствах готельно-ресторанного господарства вважаємо за доцільне введення сильної та злагодженої організаційної культури. Це може здійснитися в тому випадку, якщо весь управлінський персонал буде зацікавлений не тільки в отриманні прибутку, а й в адекватному управлінні кадровими ризиками. Крім того, сильна організаційна культура передбачає наявність корпоративних стандартів поведінки, відображених, наприклад, у корпоративному етичному кодексі, де визначено необхідні для компанії моделі поведінки співробітників. Проведення

роз'яснювальної роботи з персоналом із приводу норм, принципів організаційної культури та ефективної поведінки, встановлення з співробітниками довірчих відносин може сприяти запобіганню цілому ряду проблем, пов'язаних з кадровою безпекою.

Таким чином, якщо в організації виникають кадрові ризики, то це багато в чому означає, що служба управління персоналом не справляється зі своєю роботою, оскільки саме вона є суб'єктом кадрової безпеки, а будь-яка дія співробітників служби управління персоналом веде або до посилення, або до ослаблення безпеки організації, що і буде основою наших подальших досліджень.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Грунін О.А., Грунін С.О. Економічна безпека організації / О.А. Грунін. – СПб.: Пітер, 2002. – 160 с.
2. Капустін М. Про деякі проблеми економічної безпеки підприємництва // Персонал / М. Капустін. – 2007. – № 6. – С. 74-77.
3. Стегней М.І. Методичні підходи до визначення рівня інвестиційної привабливості галузі, підприємства / І.О. Іртищева, М.І. Стегней, М.І. Паук // Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. – 2014. – № 5. – С. 15–25. – (Серія «Економічні науки»).
4. Ткачук Т. Характерні особливості конкурентної розвідки та промислового шпигунства. Персонал / Т. Ткачук. – 2007. – № 2. – С. 72-78.
5. Чумарін. І.Г. Що таке кадрова безпека // Кадри підприємства / І.Г. Чумарін. – 2003. – № 2.
6. Чумарін І.Г. Кадрова безпека – представники групи ризику в організації // Персонал-Мікс / І.Г. Чумарін. – 2001. – № 6.

УДК 330.341.1(477):330.526.33

Комерціалізація інновацій в Україні: передумови та вітчизняні реалії

Олефіренко О.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу та УІД
Сумського державного університету

У статті досліджено рівень інноваційного розвитку України в контексті світових тенденцій та передумови, що визначають напрямок реалізації процесу комерціалізації. Проаналізовано внутрішні складові рівня інноваційного розвитку України. Визначено перелік основних проблем на шляху ефективної імплементації суб'єктами господарювання процесу комерціалізації інновацій.

Ключові слова: бізнес, глобальний індекс інноваційного розвитку, держава, інновації, комерціалізація, наукові дослідження, підприємство.

Олефиренко О.М. КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ ИННОВАЦИЙ В УКРАИНЕ: ПРЕДПОСЫЛКИ И ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ РЕАЛИИ

В статье исследован уровень инновационного развития Украины в контексте мировых тенденций и предпосылки, определяющие направление реализации процесса коммерциализации. Проанализированы внутренние составляющие уровня инновационного развития Украины. Определен перечень основных проблем на пути эффективной имплементации субъектами хозяйствования процесса коммерциализации инноваций.

Ключевые слова: бизнес, глобальный индекс инновационного развития, государство, инновации, коммерциализация, научные исследования, предприятие.

Olefirenko O.M. INNOVATIONS COMMERCIALIZATION IN UKRAINE: PRECONDITIONS AND DOMESTIC REALITIES

It is studied the level of innovation development of Ukraine in the context of global trends and conditions that determine the direction of commercialization realization process in the article. The internal components of the innovation development of Ukraine analyzed. The list of major problems on the way of effective implementation of innovation commercialization process by the business entities is determined.

Keywords: business, global index of innovation development, the government, innovations, commercialization, research, enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Динаміка зміни ринкових умов господарювання, яку можна спостерігати останнім часом в Україні, актуалізує питання оцінювання та врахування об'єктивних факторів ризику як основного різновиду загроз, які можуть радикально вплинути на господарську діяльність промислового підприємства, спричинити невиконання договірних зобов'язань та отримання значних збитків.

В економічній теорії частіше за все виділяють дві основні групи об'єктивних факторів ризику: фактори безпосереднього впливу та опосередкованого впливу.

До факторів безпосереднього впливу зазвичай відносять:

- зміни у законодавчих і нормативно-правових актах, які регулюють господарську й підприємницьку діяльність;
- введення в дію спеціальних регуляторних постанов органів влади різного рівня,

щодо обмеження або тимчасового обмеження окремих видів господарської діяльності, введення в дію спеціальних умов діяльності, ліцензування, тощо;

- зміни у бюджетній, фінансово-кредитній чи податковій системах;
- дії економічних контрагентів (постачальників, споживачів, торговельних і збутових посередників і т. д.);
- зміна конкурентного середовища;
- зміна ринкової кон'юнктури;
- дії криміналітету;
- корупція, тощо.

До факторів опосередкованого впливу відносять:

- загальну політичну, економічну, демографічну, соціальну, екологічну ситуації та їхні зміни;
- стихійні лиха, військові дії та соціальні збурення;
- зміни у міжнародних економічних відносинах між Україною та країнами контрагентами;

– зміна торгівельного балансу країни та інфляційні процеси;

– впливи, пов'язані з розвитком науково-технічного прогресу, появою радикальних новацій чи поліпшуючих інновацій, нових технологій, матеріалів тощо.

Враховуючи зазначене, проблема визначення стратегічних напрямів розвитку підприємства стає особливо важливою в економіці світового розвитку. Вагоме місце у вирішенні цієї проблеми займає інноваційна діяльність суб'єктів господарювання в цілому та безпосередньо комерціалізація інновацій, яка здатна прискорити темпи інноваційного розвитку, виступити тригером стимулювання науково-дослідної та інноваційної діяльності на рівні всієї держави. Цей процес можна умовно можна поділити на дві фази: 1 – фаза створення нового продукту; 2 – фаза виробництва та розповсюдження інновацій. Це складний процес, управління яким потребує високоякісного менеджменту суб'єкта господарювання. Поряд з цим, не менш важливою є роль держави у цьому процесі через стимулювання інноваційного розвитку економіки та формування відповідного нормативно-правового забезпечення, сприятливих умов для залучення фінансових ресурсів тощо.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичний базис інноваційного розвитку широко висвітлений у працях провідних зарубіжних та вітчизняних вчених, зокрема: Фатхутдінова Р. [1], Шумпетера Й. [2], Геєця В. [3], Друкера П. [4] та багатьох інших. Проблематика трансферу технологій та організації процесу комерціалізації інновацій досліджується провідними зарубіжними та вітчизняними фахівцями, серед яких: Мухопад В. І. [5], Наумов О. Ф. та Захарова А. А. [6], Ляшенко О. М. [7], Лукша О. [8, 9], Бут С. [10], Лі Ю. [11], Антонюк Л. [12] та багатьох інших. У працях зазначених вчених досліджуються питання організації процесу комерціалізації та трансферу інновацій, постулати управління цим процесом, проблеми ефективності інноваційної діяльності суб'єктів господарювання.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявність напрацювань за даною тематикою, питання ефективної передачі інноваційних розробок зі сфери науки до бізнесу, а також ряд питань імплементації та налагодження процесу комерціалізації інновацій вітчизняними суб'єктами господарювання є недостатньо опрацьованими та обґрунтованими в науковій літературі.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження передумов, закономірностей та проблем організації процесу комерціалізації інновацій в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Рівень інноваційного розвитку країни є одним з ключових факторів процесу залучення інвестицій суб'єктами господарювання усіх сфер економіки, що, у свою чергу, вважається вагомим критерієм загального економічного зростання.

Для оцінювання рівня впровадження державою інновацій був розроблений Глобальний індекс інноваційного розвитку (англ. *The Global Innovation Index*). Даний показник вважається загальноприйнятим та найбільш змістовним індексом для оцінювання рівня інноваційного розвитку країни.

За підсумками 2015 року Україна за рівнем розвитку інновацій знизилася свої позиції у глобальному рейтингу на один пункт, попередньо піднявшись на вісім позицій у 2014 р. і станом на 01.01.2016 займала 64-у позицію серед 143 держав світу, розташувалася в списку між Сербією та Сейшелами.

Значення українського індексу інноваційного розвитку досягло максимуму за останні п'ять років і станом на 01.01.2016 становило 36,45 бали (табл. 1). Цей показник перевищує середнє значення індексу серед держав з рівнем доходу нижче середнього, але суттєво нижчий від середньоєвропейського рівня. Проте, за даними дослідження, варто зауважити про високу ефективність інноваційної політики України, за показником якої вона знаходиться на 15-му місці серед країн, які приймали участь в дослідженні.

Таблиця 1
Динаміка The Global Innovation Index для України

Рік	Кількість балів	Місце в рейтингу
2011	35,0	60
2012	36,1	63
2013	35,8	71
2014	36,3	63
2015	36,45	64

Як видно з таблиці 1, у 2011 році при меншій кількості балів Україна була вище в рейтингу ніж в 2015 році, що свідчить про відставання рівня інноваційного розвитку нашої країни від інших.

Відповідно до результатів дослідження, п'ятий рік поспіль звання найбільш інновацій-

ної країни світу утримує Швейцарія, значення індексу якої в рейтингу 2015 році склало 68,3 бали, порівняно з 64,8 балами у 2014 р., що майже вдвічі більше ніж в Україні.

Друге та третє місця в світовому рейтингу за підсумками як 2014 р., так і в 2015 р. займають Великобританія (62,42 бали) і Швеція (62,40 бали). Варто зауважити, що європейські країни займають вісім із десяти позицій глобального рейтингу. Перелік європейських країн доповнили лише США (60,10 балів) та Сінгапур (59,36 бали), що зайняли п'яте та шосте місця відповідно.

Варто зазначити, що країни, показники яких, хоча б, на 10 відсотків випереджають показники інших країн у їхній групі за рівнем доходу, мають назву «нові новатори». Дванадцятьма країнами з високим і середнім рівнями доходу, показники яких випереджають показники інших країн у відповідній групі, є Республіка Молдова, Китай, Монголія, В'єтнам, Індія, Йорданія, Вірменія, Сенегал, Малайзія, Таїланд, Україна й Грузія, а серед країн з низьким рівнем доходу кращі показники мають Кенія, Уганда, Мозамбік, Руанда, Малаві, Гамбія і Буркіна-Фасо [13]. Зазначені «нові новатори», в тому числі й Україна, демонструють зростання індикаторів інноваційної діяльності, причинами чого слід вважати вдосконалення нормативної бази щодо впровадження інноваційної діяльності, наявність кваліфікованої робочої сили з вищою освітою та більш ефективна інноваційна інфраструктура, більш глибока інтеграція з міжнародними кредитно-інвестиційними ринками.

Розглядаючи підгрупу країн із доходом нижче середнього, варто зазначити, що

Україна за результатами 2015 року займала 4 місце після Молдови, В'єтнаму та Вірменії.

Таким чином, Україну слід ідентифікувати як країну із низьким рівнем інноваційності, проте зі значним потенціалом, який варто реалізовувати в найближчому майбутньому для забезпечення конкурентних позицій на світових ринках. Це відповідним чином позначається й на процесі комерціалізації інновацій, що потребує відповідної фінансової підтримки та якісного нормативно-правового забезпечення.

Досліджуючи внутрішні складові рівня інноваційного розвитку України та їх вплив на процес комерціалізації інновацій, варто, перш за все, зупинитись на основних передумовах, що забезпечують такий розвиток та проаналізувати стан економічного розвитку країни в цілому. Так, на рис. 1 відображена динаміка показника валового внутрішнього продукту в Україні за період 2010-2014 рр.

Як видно з рис. 1, за останні п'ять років обсяг ВВП України у фактичних цінах мав стабільну тенденцію до зростання, проте індекс фізичного обсягу ВВП демонстрував негативну тенденцію, а падіння реального ВВП у 2014 році ще не можна вважати дном економічного розвитку у зв'язку із ситуацією в країні, а саме, з огляду на деструктивний вплив військових дій на Сході країни, що стримує залучення іноземних інвестицій в країну та унеможливорює стрімкий розвиток та оздоровлення економіки.

Ще одним важливим показником для оцінювання рівня інноваційного розвитку економіки України є кількість організацій, які виконують наукові дослідження й розробки,

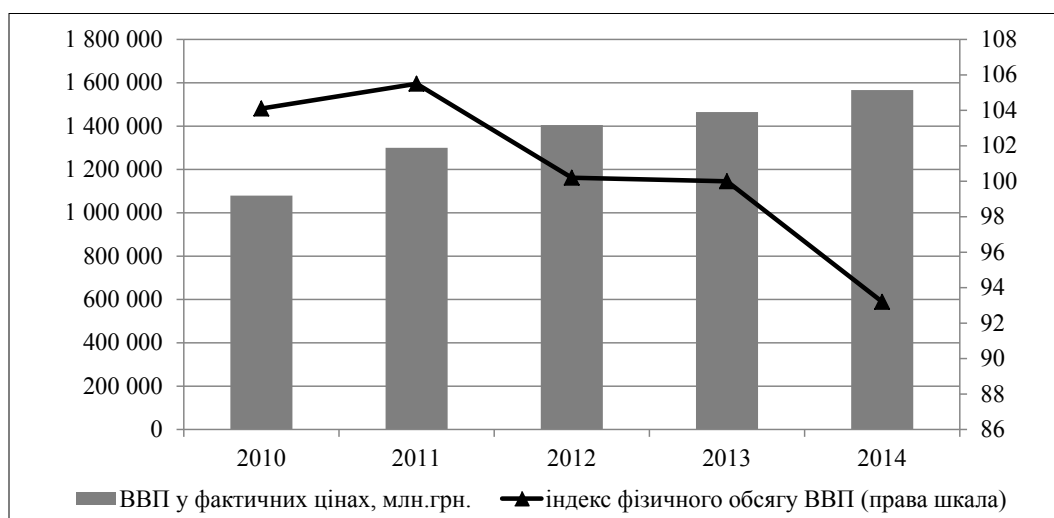


Рис. 1. Динаміка ВВП України (у фактичних цінах) та індексу фізичного обсягу ВВП за період 2010-2014 рр.

що прямо впливає на ефективність процесу комерціалізації інновацій (рис. 2).

Як видно з рис. 2, до 2005 року обсяг організацій, які виконують наукові дослідження й розробки в Україні мав тенденцію до зростання, але, починаючи з 2006 року спостерігається чітка негативна динаміка цього показника. Частково це пов'язано з тим, що, починаючи з 2006 р. не звітують організації, які виконували лише науково-технічні послуги, а в 2014 році дані наведені без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції. Проте, дана тенденція пояснюється також і ускладненням економічної ситуації в країні.

Зазначені тенденції зміни кількості підприємств, що займаються інноваційною діяль-

ністю не відображають якісні зміни в інноваційному процесі. Так, відзначено суттєве зростання обсягу виконаних наукових та науково-технічних робіт в Україні за період аналізу, проте повністю протилежною є ситуація в дослідженні питомої ваги зазначених робіт в загальному обсязі ВВП України (рис. 3). Протягом періоду аналізу їх частка зменшилась з 1,36% до 0,7% при зростанні обсягів з 1,1 млрд. грн. майже до 11 млрд. грн. Це свідчить про незадовільний стан процесу комерціалізації інновацій та неефективне управління ним. Також негативний вплив здійснює незначна частка інноваційно-активних підприємств, яка за період аналізу не перевищувала 20% та коливалась в межах від 11,2% до 18%. При збільшенні питомої ваги підприємств, що займались науковими розробками та впрова-

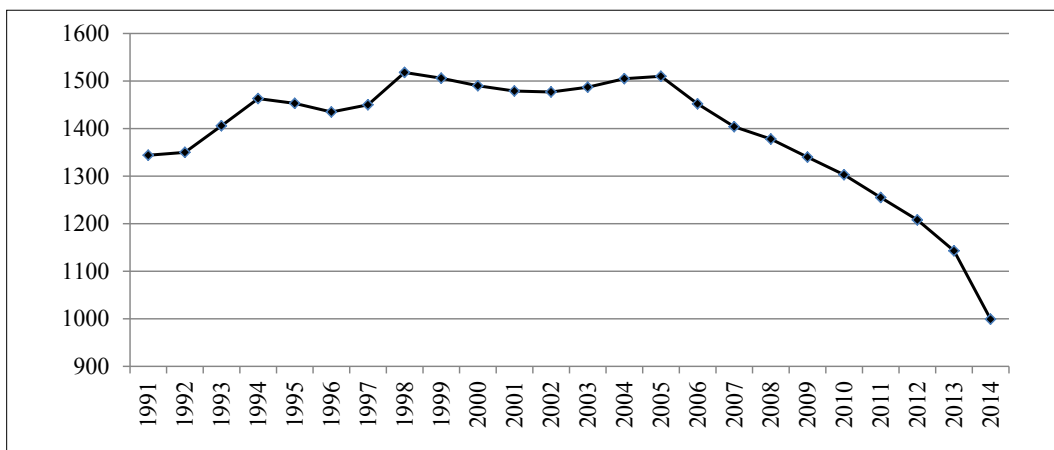


Рис. 2. Кількість організацій, які виконують наукові дослідження й розробки в Україні за період 1991-2014 рр.



Рис. 3. Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт в Україні за період 1996-2014 рр.

джували інновації, питома вага реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі промислової продукції зменшується, що негативно характеризує інноваційну політику підприємств та механізм управління процесом комерціалізації інновацій в цілому.

Поряд з цим за останні п'ять років спостерігається збільшення розривів між підприємствами, які займаються інноваційною діяльністю, та тими, що конкретно впроваджували інновації. Отже, механізм управління процесом комерціалізації інновацій потребує негайного перегляду та відповідних коригувань.

Висновки з дослідження. Проведений аналіз передумов та сучасного стану провадження інноваційної діяльності в Україні та імплементації процесу комерціалізації інновацій суб'єктами господарювання свідчить про наявність суттєвих проблем, невідповідність сучасному рівню інноваційності у світі та потребам соціально-економічного розвитку країни. Так, серед ключових перешкод на шляху налагодження ефективного процесу комерціалізації інновацій підприємствами України варто відзначити: недосконалість законодавства у напрямку захисту інтелектуальної власності (патентне та майнове право, повна та часткова передача прав власності на інноваційні розробки, тощо); нерозвиненість інфраструктури (відсутність ефективно функціонуючих технопарків, бірж, інноваційних інкубаторів, наукових парків тощо); низька якість інфор-

маційного супроводу процесу; несприятливий інноваційно-інвестиційний клімат в країні та значні ризики; недостатнє фінансове забезпечення процесу (з боку держави – недостатнє бюджетне фінансування та обмеженість державних інвестицій, з боку приватних інвесторів – нерозвиненість інституту венчурного фінансування та фондового ринку, з боку підприємницького сектору – відсутність власних ресурсів); неефективне державно-приватне партнерство; низька інноваційна активність підприємств та низький рівень мотивації здійснення відповідних розробок; застаріла матеріально-технічна база підприємств тощо.

Вирішення зазначених проблем суттєво посилить позиції України на світовій арені інноваційних розробок, забезпечить відповідний високий рівень економічного зростання в країні, підвищить ефективність інноваційної та інвестиційної політики у країні, створить сприятливі умови для стимулювання інноваційного розвитку. Ефективна імплементація процесу комерціалізації інновацій суб'єктами господарювання з урахуванням позитивного досвіду провідних країн світу відповідним чином позначиться й на процесі трудової міграції («втечі мізків»), що забезпечить суб'єктів господарювання кваліфікованим персоналом, на якості ресурсного забезпечення, що позитивно вплине на результативність діяльності та конкурентоздатність підприємств на ринку.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент : учебник для вузов / Р. А. Фатхутдинов. – 5-е изд. – СПб. : Питер, 2007. – 488 с.
2. Schumpeter J. A. Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Untersuchungen über die geschichte der theoretischen nationalökonomie. – Paris: Librairie Dalloz, 1935. – 148 p.
3. Геєць В. Ще раз про складові економічного піднесення в Україні / В. Геєць // Економіка України . – 1998. – № 11. – С. 17–29.
4. Друкер П.Ф. Бизнес и инновации / П.Ф. Друкер. – М. : Вильямс, 2007. – 432 с.
5. Мухопад В. И. Коммерциализация интеллектуальной собственности / В.И. Мухопад. – М. : Магистр, 2010. – 511 с.
6. Наумов А.Ф., Захарова А.А. Коммерциализация научных результатов как стадия инновационного процесса // Инновационная деятельность. – 2013. – № 2(25). – С. 46-51.
7. Ляшенко О. М. Моделі комерціалізації та трансферу технологій в умовах глобального середовища : монографія / О. М. Ляшенко; Терноп. нац. екон. ун-т. – Тернопіль : ТНЕУ, 2007. – 366 с.
8. Лукша О. Центр коммерциализации технологий – организационное развитие: как создать, управлять, организовать мониторинг и оценку деятельности : Проект EuropeAid «Наука и коммерциализация технологий» / О. Лукша, П. Сушков, А. Яновский // Серия методических материалов «Практические руководства для центров коммерциализации технологий». – М.: РИА Стандарты и качество, 2006. – 124 с.
9. Методическая поддержка центров коммерциализации технологий. Практические руководства. Часть 1 / под ред. О. Лукша, П. Сушков, А. Яновский. – М.: ЦИПРАН РАН, 2006. – 392 с.

10. Бут С. Ю. Механізм комерціалізації результатів інноваційної діяльності / С. Ю. Бут, І. О. Совершенна // Інноваційна економіка: Всеукраїнський науково-виробничий журнал, 2009. – № 2. – С. 20-23.

11. Lee Y. Technology Transfer from University to Industry. A Large-Scale Experiment with Technology Development and Commercialization / Y. Lee, R. Gaertner // Policy Studies Journal. – 1994. – Vol. 22, № 2. – P. 384–399.

12. Антонюк Л. Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації / Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник, В. С. Савчук. — К. : КНЕУ, 2003. – 394 с.

13. The Global Innovation Index 2015. Effective Innovation Policies for Development / Soumitra Dutta, Bruno Lanvin, and Sacha Wunsch-Vincent. – Geneva, Switzerland: the World Intellectual Property Organization, 2015. – 453 p.

УДК 658.631

Актуальність проектного підходу в управлінні підприємствами

Онишкевич О.В.

асистент кафедри технологій управління
Інституту адміністрування та післядипломної освіти
Національного університету «Львівська політехніка»

Стаття присвячена вирішенню проблем в управлінні підприємствами за допомогою проектного підходу. Проведено дослідження з узагальнення підходів до визначення основних понять проектного менеджменту, також висвітлено поняття міжнародних стандартів у проектному менеджменті та роз'яснено особливості їхнього застосування. Проаналізовано різноманітні підходи в управлінні підприємствами.

Ключові слова: проект, управління проектами, проектний підхід, управління підприємствами.

Онишкевич А.В. АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОЕКТНОГО ПОДХОДА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

Статья посвящена решению проблем в управлении предприятиями с помощью проектного подхода. Проведены исследования по обобщению подходов к определению основных понятий проектного менеджмента, также освещены понятие международных стандартов в проектном менеджменте и разъяснены особенности их применения. Проанализированы различные подходы управления предприятиями.

Ключевые слова: проект, управление проектами, проектный подход, управление предприятиями.

Onyshkevych O.V. THE URGENCY OF THE PROJECT APPROACH IN BUSINESS MANAGEMENT

The paper is dedicated to the solving of the issues in the business management by means of the project approach. The research on the generalization of the approaches to the definition of the project management basic concepts is conducted; likewise the concept of international standard in the project management and the peculiarities of their application are explained. The variety of approaches in the business management is analyzed.

Keywords: project, project management, project approach, business management.

Постановка проблеми. Кризові явища в економіці України спричиняють пошук нових підходів до управління підприємствами, адже застосування традиційних підходів до управління підприємствами у таких економічних умовах доволі часто призводить до зниження ефективності діяльності підприємств. Тому особливої актуальності у сучасних умовах набуває проектний підхід до управління підприємствами, який дозволяє акцентувати увагу на діяльності окремих центрів відповідальності. Крім того, застосування проектного підходу передбачає зниження рівня ризику діяльності, адже формування і реалізація проекту передбачає детальне планування розвитку ситуації у майбутньому. Тому, як стверджують Т. Сазонова та Г. Паламарчук, структурізація науково-теоретичних і прикладних аспектів проектного управління буде вагомим внеском в розвиток сучасної економічної науки [1, с. 30-37].

Проектний підхід привернув до себе увагу саме в останні десятиліття. В даний час основні методи управління підприємствами поєднуються з проектним менеджментом, а саме з розробкою WBS, OBS та CBS – структур, а

також побудовою діаграми Ганта, визначенням критичного шляху, розробкою робочої структури проекту тощо. Використання таких методів спрощує та конкретизує діяльність менеджерів підприємства, покращує якість продукції діяльності, підвищує рівень контролювання керівників за повнотою та якістю виконання спланованих завдань, а також дозволяє вчасно реагувати на відхилення від планових показників та знижувати рівень підприємницьких ризиків.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проектний підхід досліджується багатьма науковцями і практикуючими проектними менеджерами. Серед дослідників проектного підходу у менеджменті можна відзначити таких науковців як: В. Н. Бурков, Д. А. Новіков, С. Д. Бушуєв; В. А. Верба, А. Ю. Дернова, О. К. Концевич. У свою чергу значний внесок у розвиток проектного підходу в управлінні підприємствами здійснили закордонні науковці Х. Решеке та Х. Шелле. Більшість дослідників трактують проектний підхід до управління підприємствами як особливу форму управління, що дозволяє організації сфокусувати увагу і сконцентрувати зусилля на виконанні

визначеного комплексу задач за умови чітко визначених часових та ресурсних обмежень [2, с. 184-186].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на тривалі дослідження у сфері проектного підходу до управління підприємствами та його поширення у світовій практиці, у вітчизняній економіці проектний підхід до управління підприємствами не набув значного поширення. Основними причинами варто визнати недостатнє розуміння сутності категорії «проект» та низький рівень ознайомлення із стандартами проектів вітчизняних менеджерів. Значна кількість керівників вітчизняних підприємств не достатньо ознайомлена із сучасним проектним менеджментом та досягненнями у цій сфері діяльності, а тому вони не готові використовувати проектний підхід до управління підприємствами, вважаючи доцільність застосування такого підходу виключно проектними структурами.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є розкриття актуальності проектного підходу в управлінні підприємствами та визначення процесів та особливостей управління проектами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Базовим завданням дослідження є

узагальнення підходів до визначення основних понять проектного менеджменту. Також важливим завданням є висвітлення міжнародних стандартів у проектному менеджменті та пояснення особливостей їхнього застосування. Адже процеси ініціації, планування, виконання та завершення проектів є складними і ризикованими видами діяльності.

До недавнього часу термін «проект» спеціалісти трактували як креслення, пояснювальна записка і кошториси, на основі яких можна збудувати літак, споруду чи завод. Зміна соціально-економічних відносин у бік ринкових спричинила суттєву зміну трактування самого терміну [3].

У науковій літературі зустрічаються різні трактування терміну проект. Наприклад Тарасюк Г. під проектом представляє комплекс науково-дослідних, проектно-конструкторських, соціально-економічних, організаційно-господарських та інших заходів, що пов'язанні ресурсами, виконавцями та строками, відповідно оформлені і направлені на зміну об'єкта управління, що забезпечує ефективність вирішення основних завдань та досягнення відповідних цілей за певний період [4, с. 10]. Також часто зустрічається характеристика проекту як діяльності, за якої матеріальні, фінансові та людські ресурси організовано нова-

Таблиця 1

Підходи до управління підприємствами

Підхід	Пояснення
Системний підхід	Система рішень і дій, яка включає аналіз, вибір, реалізацію різних стратегічних планів, досягнення цілей організації, об'єднує різні види діяльності
Процесний підхід	Сукупність взаємопов'язаних дій, процес налагодження відносин між організацією та зовнішнім середовищем, реалізація місії, стратегії та функцій, спрямовані на досягнення основної мети
Функціональний підхід	Процес використання та розподілу ресурсів в управлінні, взаємодія директорів та підлеглих. Врахування змін зовнішнього середовища та орієнтування на ефективну діяльність на початкових етапах розвитку
Ситуаційний підхід	Передбачає виявлення, врахування та зміну ситуаційних факторів, які впливають на рівень конкурентоспроможності і на становище підприємства
Поведінковий підхід	В процесі управління важливу роль відіграє людина, яка розглядається не як засіб для виробництва продукції, а як важливий суб'єкт процесу управління
Вартісний підхід	Управління повинно опиратися на нематеріальні активи, впроваджувати нововведення
Прогнозний підхід	Управління розглядається у ракурсі складного процесу, який дає можливість визначити можливості розвитку та процвітання підприємства в майбутньому, а також враховує всі завдання, цілі та мету діяльності
Узагальнюючий підхід	Поєднання або комбінація основних положень та ідей, які притаманні всім наведеним підходам

Джерело: сформовано автором на основі джерел [3; 6; 11]

торським шляхом для виконання унікальної роботи при обмеженні у часі та витратах, щоб досягти позитивних змін, визначених кількісними та якісними параметрами.

Крім того, зустрічаються трактування проекту як задуму (завдань, проблеми) та необхідних засобів його реалізації з метою досягнення бажаного економічного, технічного, технологічного чи організаційного результату. Проектом може бути окреме підприємство з конкретними цілями, які часто обмежуються конкретними вимогами до часу, вартості та якості результатів, що досягаються. Проекти також характеризуються як конкретні завдання з визначеними вихідними даними й встановленими результатами (цілями), що обумовлюють спосіб його вирішення [5].

На думку автора, частково проект також можна розглядати як унікальний набір скоординованих робіт, з визначеними початковою й кінцевою датами, результат якого можна досягти за допомогою певних інструментів та методів.

В управлінні підприємствами проектний підхід трактують як особливу форму управління, що дозволяє підприємству сконцентрувати увагу та ресурси на виконанні визначеного комплексу задач при певних обмеженнях, таких як час, ресурси, бюджет.

Для порівняння, в управлінні підприємствами окрім проектного підходу використовують й інші підходи. Їхній перелік та короткі характеристики подано в табл. 1.

Однак, кожен із вищенаведених підходів до управління підприємством окремо функціонувати не може, тобто ці підходи взаємозв'язані. А проектний підхід власне дає змогу об'єднати більшість із цих підходів в один, структурувати та бути еластичним для управління будь-якого підприємства.

Для того, щоб визначити основні переваги проектного підходу необхідно зазначити основні ознаки проекту. До них відноситься зміна стану проекту для досягнення мети, обмеження в часі, обмеження в ресурсах, неповторність чи унікальність. На рис. 1 представ-

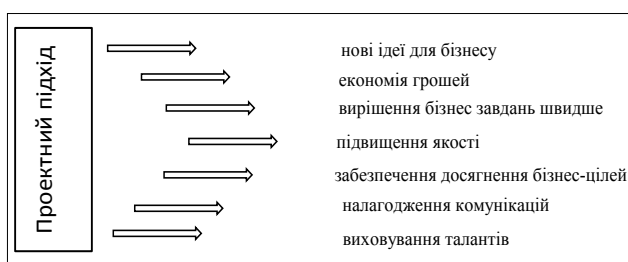


Рис. 1. Основні переваги проектного підходу

лено основні переваги проектного підходу в управлінні підприємствами.

Предметом проектного підходу є застосування методів, інструментів, критеріїв визначення порівняння та обґрунтування альтернативних управлінських рішень щодо втілення в життя підприємницьких ідей за умов обмеженості наявних ресурсів.

Власне управління проектами (Project Management) – це свого роду процес управління командою і ресурсами проекту, який можна зорганізувати та структурувати за допомогою специфічних методів, завдяки яким проект завершується в визначений термін успішно і досягає поставленої мети.

Кожному керівнику підприємства, установи чи організації необхідно вміти використовувати універсальні знання й методи управління проектами для того, щоб мати змогу вирішувати такі завдання: формулювати цілі та мету діяльності підприємства; формувати їхнє обґрунтування; структурувати процеси (виокремити підцілі, підпроцеси, субпроцеси, етапи тощо); визначити фінансові потреби та джерела фінансування; розробити пошук підрядників та інших виконавців; готувати й укласти контракти; розраховувати бюджет; визначити терміни виконання та розробляти графіки реалізації; контролювати процес виконання і контролювати план його виконання; управляти ризиками проектною діяльністю [7, с. 272-276].

За ініціативи німецького економіста Роланда В. Гутча, який вважається засновником теорії управління проектами, було створено міжнародну асоціацію управління проектами INTERNET, основним завданням якої стало об'єднання знань фахівців з управління проектами, інтернаціоналізування даної сфери діяльності та удосконалення отриманих знань [8, с. 26-32]. В даний час у розвитку проектного менеджменту діє Міжнародна асоціація управління проектами (International project management association – IPMA), заснована у 1965 році у Відні. Вона складається з понад 50 асоціацій управління проектами з усього світу, забезпечуючи їх інформацією про тенденції та розвиток проектного менеджменту.

На думку В. Н. Буркова, Д. А. Новікова, для синтезу механізму управління проектами менеджери проектів повинні визначити допустиму сукупність результатів і цілей для кожного з потенційних виконавців, з відомими характеристиками, для всіх можливих методів, засобів, форм, змістів, умов, які

пов'язані між собою. З урахуванням соціального замовлення, мотивів і цілей слід ввести критерій порівняння результатів, а також критерій порівняння механізмів по ефективності, вибрати і реалізувати оптимальний результат [9, с. 35]. Як визначає С. Д. Бушуєв, одним з головних рішень під час призначення проектного менеджера є досвід проектного менеджменту [10, с. 35].

Потрібно також визначити чинники, які негативно впливатимуть на реалізацію проектів власне для українських підприємств:

1) незначна кількість професійних проектних менеджерів та відсутність можливості створення ефективної команди проекту;

2) відсутність інтересу чи фінансових можливостей до навчання управління проектами (відвідування тренінгів, семінарів, клубів проект-менеджерів);

3) невміння правильно і чітко формулювати цілі проекту;

4) невміння розрахувати всі витрати проекту;

5) приділення недостатньої уваги такій важливій сфері управління проектами як управління ризиками;

6) недостатня увага такій сфері управління проектами як управління часом проекту [8].

Прикладами застосування проектного підходу в управлінні підприємствами вважають діяльність таких підприємств-монополістів як: НАК «Нафтогаз України», ПАТ «Укртелеком», ПАТ «Львівобленерго» та інші.

Усі ці підприємства зовні виглядають досить інертними, їх продукція нематеріальна, характеризується незавершеним циклом виробництва, який збігається у часі з процесом споживання, у них є підвищені вимоги до якості послуг зв'язку та нерівномірність надходження навантаження в часі тощо. Здавалося б, такі суб'єкти підприємницької діяльності найменш піддаються змінам, проте саме вони усвідомили нагальну потребу у внесенні змін в організаційну структуру і зміну підходів до управління підприємством у цілому [3, с. 74-80].

Важливою особливістю проектного підходу є те, що для моделі кожного окремого проекту є унікальною та неповторною зі своїми ознаками, параметрами, структурами, часовими,

фінансовими чи ресурсними обмеженнями, а тому застосування проектного підходу в управлінні підприємствами потребує розвитку досліджень та завжди залишається актуальним.

Висновки. Проект – це складна управлінська система, без використання якої на сьогодні не можливо розвиватись підприємству у сучасних критичних економічних умовах. Планування та реалізація проектів вимагає від керівників підприємств спеціальних навичок на уміння, таких як методи аналізування зовнішніх та внутрішніх чинників підприємства, потреб ринку, методи розробки техніко-економічних обґрунтувань, методи планування та структуризації проекту, знання стандартів управління проектом в кожній з груп процесів управління. У кожному проекті повинна бути чітко визначена мета та цілі проекту. Реалізація проекту – це досягнення основної цілі, починаючи з нижчого рівня «дерева цілей» закінчуючи найвищим рівнем, тобто основною ціллю.

Для керівника підприємства важливо зрозуміти те, що проектний підхід застосовують за умови чіткого визначення завдання проекту та планування кінцевого результату, ресурсних обмежень, в т.ч. і часових.

Застосування проектного підходу в управлінні підприємствами набуває особливої актуальності в кризових економічних умовах за рахунок підвищення необхідності концентрування уваги на усіх рівнях управління та етапах діяльності підприємств. Адже перевагами застосування проектного підходу є підвищення ефективності використання ресурсів, вищий рівень врахування ризиків, оптимізація джерел фінансування.

Розвиток прикладних засад проектного підходу в управлінні підприємствами може досягатись за рахунок активної практичної участі керівників підприємств та організацій в клубах чи асоціаціях управління проектами, навчання проектного менеджменту у вищих навчальних закладах, відвідування бізнес-тренінгів. Таке навчання спрямоване на розвиток лідерських навичок у проектних менеджерів, їхнє уміння сформувати успішну команду проекту, правильно планувати параметри проекту, враховуючи всі обмеження (ресурси, тривалість та ін.) та ризики.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Сазонова Т.О. Застосування проектного підходу в управлінні аграрними підприємствами [Електронний ресурс] / Т.О. Сазонова, Г.А. Паламарчук //Полтавська державна аграрна академія. – 2013. – Вип. 1. Режим доступу: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/4.3/199.pdf>. – Назва з екрану. – (Дата звернення 27.10.2016 р.).

2. Мир управления проектами: основы, методы, организация, применение / Под. ред. Х. Решке, Х.Шелле. – М.: Издательство «Аланс», 1994. – 303 с.
3. Богоявленська Ю. В. Проектне управління на підприємствах-монополістах (праксеологічний підхід) // Глобалізація та управління проектами у XXI столітті: Матеріали наук.-практ. конф., Львів, 9-10 жовт. 2003 р. / Львів. регіон. ін-т держ. упр. Нац. акад. держ. упр. при Президентіві України. – Л.: ЛРІДУ НАДУ, 2003. – С. 74-80.
4. Тарасюк Г. М. Управління проектами: Навч. посібн. / Г. М. Тарасюк – К.: Каравела, 2004. – 190 с.
5. Сахно Є. Ю. Системні аспекти управління інноваційно-інвестиційними проектами стратегічного розвитку підприємства. / Є. Ю. Сахно, М. С. Дорош, А. В. Ребенок. – Чернігів: редакційно-видавничий відділ ЧДІЕУ, 2008. – 292с.
6. A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide) / [Електронний ресурс]. – 2013. – 496 с. – Режим доступу до сайту <http://www.pmi.org/pmbok-guide-standards/foundational/pmbok>
7. Веб-портал органів виконавчої влади України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=247521474&cat_id=244276429. – Назва з екрану. – (Дата звернення 28.10.2016 р.).
8. Концевич О. К. Застосування проектного підходу в управлінні підприємством, як важлива складова його успішного функціонування [Електронний ресурс]. – О. К. Концевич, А. Ю. Дернова. – 2015. – Режим доступу: <http://наука.kushnir.mk.ua/?p=76279>
9. Бурков В. Н. Как управлять проектами: [научно-практическое издание] / В. Н. Бурков, Д. А. Новиков. – М.: СИНЕРГ-ГЕО, 1997. – 188 с.
10. Бушуєв С. Д. Практика проектного менеджменту «крок за кроком» [Електронний ресурс] / Бушуєв С. Д. – Ч. 1. – Режим доступу: <http://elearn.univector.net/mod/resource/view.php?id=1229>.
11. Рихтер К. Камни преткновения проект-менеджмента [Електронний ресурс] / Карен Рихтер. – Режим доступу: <http://www.prjman.ru/practice>.

Інформація як ресурс управління соціально-економічними системами

Седікова І.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і логістики
Одеської національної академії харчових технологій

У статті на основі теоретичного узагальнення обґрунтовано методичні засади і розроблено практичні щодо значення інформаційного ресурсу в управлінні соціально-економічними системами. Проаналізовано та систематизовано зміст поняття управління. Наголошено, що підприємства в умовах ринку розглядають інформацію в якості цінного ресурсу.

Ключові слова: інформація, соціально-економічні системи, управління, об'єкт, суб'єкт управління, бази даних.

Sedikova I.A. ИНФОРМАЦИЯ КАК РЕСУРС УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

В статье на основе теоретического обобщения обоснованы методические положения и разработаны практические рекомендации о роли информационного ресурса в управлении социально-экономическими системами. Проанализировано и систематизировано содержание понятия управления. Отмечено, что предприятия в условиях рынка рассматривают информацию в качестве ценного ресурса.

Ключевые слова: информация, социально-экономические системы, управление, объект, субъект управления, базы данных.

Sedikova I.A. INFORMATION AS RESOURCE MANAGEMENT OF SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS

On the basis of theoretical generalization grounded methodological principles and on the practical value of an information resource in the management of socio-economic systems. Analyzed and systematized the concept of content management. Emphasized that the company in a market considered as a valuable information resource.

Keywords: information, the socio-economic systems, management, object management entity database.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах динамічний і ефективний розвиток зернопродуктового підкомплексу і його інфраструктури є не тільки передумовою розв'язку більшості фінансових і виробничих проблем, але й засобом узгодження цільових настанов у масштабах всієї економіки на стійке економічне зростання. Ефективне функціонування системи зберігання та переробки зерна припускає гармонічну комбінацію інтересів господарюючих суб'єктів – виробників, заготівників, переробників, споживачів. Актуальним питанням, що потребує постійної уваги є управління розвитком системи зберігання та переробки зерна. Сьогодні необхідно знайти нові інноваційні підходи щодо організації управління підприємствами зберігання та переробки зерна та системами, які б сприяли його розвитку. Таким підходом є впровадження концепції інформаційних інновацій та технологій (єдиного інформаційного поля), яка може бути застосована для трансформації регіональної інформаційно-транспортної інфраструктури зернопереробного комплексу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Різноманітні аспекти вказаної проблематики висвітлені у наукових працях відомих вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких: Б. Анікін, Д. Дж. Бауерсокс, Д. Бенсон, В. Бобровник, С. Войт, Н. Вохновський, А. Гаджинський, М. Григорак, І. Гуртовий, В. Демиденко, Н. Іванова, А. Кальченко, В. Колодійчук, Є. Крикавський, Р. Ларіна, Л. Миротин, М. Окландер, І. Паска, М. Постан, Т. Ревуцька, І. Савенко, М. Сахацький, Н. Чухрай та інші відомі автори.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Складність і недостатня розробленість проблеми ефективного управління інформаційними системами в менеджменті агропромислових підприємств, зокрема, суб'єктів зернопереробної галузі, доведення практичних рекомендацій до рівня їх впровадження, з врахуванням особливостей функціонування вказаних підприємств, викликає необхідність поглибленого вивчення і визначає вибір мети даного дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Завданням даної статті є дослідження

дження інформації як ресурсу управління соціально-економічними системами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ми живемо у світі, що швидко змінюється та ускладнюється. Усе більш численними, різноманітними і взаємозалежними стають фактори, що доводиться враховувати під час прийняття будь-яких рішень. Все більш розсунутими в часі й просторі, часто несподіваними виявляються їх наслідки. За образним виразом академіка А. Берга, «інформація проникає у всі пори життя людей і суспільства, а життя неможливе в інформаційному вакуумі» [1, с. 259–260]. У словнику української мови дано таке визначення поняття «інформація» – це роз'яснення, повідомлення про щось; відомості про навколишній світ, процеси, які в ньому відбуваються, про події, ситуації, чиясь діяльність, що їх сприймають людина і живі організми, керуючі машини та інші системи [2, с. 45]. Сьогодні немає єдиного і вичерпного тлумачення цього терміну. Тому розглянемо еволюцію цього поняття, починаючи з аналізу досліджень деяких філософів. Відомо, що в певний період існувала конфронтація між представниками матеріалізму та ідеалізму щодо проблеми визначення поняття «інформація». Так, в кібернетичній матерію вчені намагаються «розчинити» в інформації, наголошуючи в той же час, що інформація – це виявлення «чистого руху». Л. Кершнер стверджує, що інформація не є ні матерією, ні енергією [3, с. 55–56]. Інший погляд на поняття інформації дає К. фон Вайцзекер, розкриваючи його за допомогою поняття «форми» та стверджуючи, що «...маса й енергія еквівалентні інформації» [4, с. 342–365]. Після Н. Вінера більшість західних авторів, що прямо або побічно займаються філософсько-методологічними дослідженнями кібернетики, заговорили про інформацію як про чинник, що нібито вказує на можливість відійти від існуючої дотепер дилеми «матеріалізм – ідеалізм». Типовим виразом «третьої зайвий» у філософії, яка, на думку А. Блона, Г. Гюнтера, П. Шнайдера та ін., не зводиться ні до матеріалізму, ні до ідеалізму, а існує так звана тризначна метафізика, що оголошує інформацію якимось третім, «нейтральним», «проміжним» між духом і матерією [5, с. 278]. Деякі філософи, котрі дотримуються позицій марксистсько-ленінської філософії, зробили спробу співвіднести інформацію з поняттям відображення, розкриваючи в той же час необхідність єдності відображення і взаємодії як діалектичної єдності

полярних категорій. Тобто йдеться про першу концепцію інформації, що має місце і дотепер [6, с. 114].

Природознавство ХІХ ст., як відомо, дійсно всі взаємозв'язки між речами зводило до взаємодії, причому до однієї відомої тоді формули взаємодії – фізичної, а у багатьох випадках навіть до механічної, або силової взаємодії. У квантовій теорії відкрито особливий тип зв'язку, що не зводиться до силової взаємодії, хоча В. Фок, наприклад, і називає її взаємодією, додаючи епітет «несилова» [7, с. 250]. Ось цей невідомий природознавству ХІХ ст. зв'язок, або несилова взаємодія, і лежить в основі тих явищ, що описуються поняттями відображення та інформації. Дослідженнями про те, як пов'язано поняття несилової взаємодії з поняттям відображення, а потім інформації, займалися багато вчених. Так, Шрейдер Ю.Ф. писав: «Коли зникає зовнішній реальний предмет, який у процесі взаємодії з тим предметом, що відображає, відбив себе в останньому, відображення не знищується відразу й абсолютно, а продовжує існувати в тому, що відображає, або як «слід», або як проста можливість, або як схильність» [7, с. 149–150]. Звідси вже не так далеко і до сучасного адекватного трактування поняття відображення. Мова йде про додатковість (щодо ідеї додатковості Бора) двох способів опису фізичної реальності: причинно-динамічного та інформаційного. Вперше на додатковість у цьому плані звернув увагу Л. Антипенко: «Насправді, щоб висловити специфіку несилової взаємодії, треба мати на увазі не просто стохастичний процес, а особливий процес, що супроводжується виділенням інформації, за яку слід розплачуватися ціною зростання ентропії у відповідних неповоротних процесах» [8, с. 250–251]. Існує і друга концепція інформації, що є, на думку багатьох вчених, більш плідним підходом до вирішення проблеми інформації, – «різноманітнісна» концепція інформації. В рамках даного підходу інформацію можна трактувати як «зняту» нерозрізненість, як розмаїтість. «Інформація, – підкреслює Б. Бірюков, – в наявності там, де є розмаїтість, неоднорідність. Інформація «виявляється» тоді, коли хоча б два «елементи» у сукупності різняться, і вона «зникає», якщо об'єкти «склеюються», «ототожнюються» [9, с. 243].

Багато авторів використовують у своїх дослідженнях ті визначення інформації, які наведені в енциклопедичному словнику: «інформація – це відомості, що переда-

ються людьми усним, письмовим або іншим способом» [9, с. 304]. У той же час тут розглядається і більш узагальнене системне поняття: «інформація – це загальнонаукове поняття, що включає обмін відомостями між людьми, людиною й автоматом, автоматом і автоматом; обмін сигналами у тваринному і рослинному світі; передачу ознак від клітини до клітини, від організму до організму» [9, с. 304]. Наголосимо, що ці два визначення об'єднує єдина внутрішня сутність, що дає змогу застосовувати їх для систем різного виду. Бурхливий розвиток суспільства та його тотальна комп'ютеризація сприяє еволюцію і самого поняття інформації. Н. Вінерр першим дав визначення інформації, що стосується «комп'ютерної ери». «Інформація – це позначення змісту, що одержується з зовнішнього світу в процесі нашого пристосування до нього і пристосування до нього наших почуттів. Процес одержання і використання інформації є процесом нашого пристосування до випадковості зовнішнього середовища і нашої життєдіяльності в цій сфері» [5, с. 31].

З точки зору філософії інформація – це нематеріальна (логічна, абстрактна) форма руху, яка генерується мозком у вигляді понять, категорій, уявлень. Нематеріальна форма руху матеріалізується у вигляді конкретних відомостей: цифри, букви, символи, знаки, які передають смисли (поняття), бо нематеріальна форма руху по іншому не може проявитися. Саме з цими конкретними виразниками нематеріальної форми руху (інформацією) має справу людина: зберігає, переробляє, оперує тощо [10]. Для досліджень самоорганізації динамічних систем Генрі Кастлер запропонував таке визначення: «Інформація є запомнений вибір одного варіанта з декількох можливих і рівноправних» [3]. Подальший розвиток науки був також пов'язаний з успіхами статистичної теорії інформації і стрімким зльотом кібернетики. Тому закономірним при цьому є процес трансформації поняття інформації, яке набуло статусу у загальнонаукового поняття і водночас підпало під певний процес «інфляції». Спочатку інформація пов'язувалась з мірою усунення невизначеності щодо заданої кількості можливих виходів або подій. Вона визначалася із співвідношення апіорного та апостеріорного знання індивіда про цю кількість у зв'язку з повідомленням відносно виходів. Потім у літературі затвердилося і більш широке тлумачення інформації як деякого знання взагалі. Слід припустити, що воно зменшує невизначе-

ність, але не завжди можна встановити, про яку кількість виходів або подій йде мова, яким є співвідношення апіорного й апостеріорного знання, з якими повідомленнями зв'язується надана інформація.

Поняття «дані» багатоаспектне, багатофункціональне поняття. Це цифрова інформація, подана у формалізованому вигляді, прийнятному для обробки автоматичними засобами за можливої участі людини [11]. У різних суспільних відносинах вони мають різний науковий зміст та є відображенням стану об'єкта. Отже, ні поняття «інформація», ні «дані» не дозволяють визначити, наскільки відповідні знання важливі для людини, тобто встановити цінність та корисність інформації. З точки зору різних галузей знань, дане поняття як наукова категорія досліджується і описується своїм специфічним відомчим набором ознак. Прогрес визначення поняття інформації діалектично пов'язаний із розвитком суспільства. Так, в Законі України «Про інформацію» у ст. 1 закріплене таке визначення цього поняття: «інформація – це документовані або привселюдно оголошені відомості про події або явища, що відбуваються в суспільстві, державі і навколишньому природному середовищі» [12].

Базова інформація формується в індивіда і надзвичайно різноманітна за своїм змістом. Вона виступає, насамперед, як інформаційне відображення всіх соціальних зв'язків, у яких індивід виступав колись і виступає в даний час. Тому в ній переплітається соціально-політична, економічна, етична і естетична, науково-теоретична і техніко-технологічна інформація, відомості про природне середовище тощо. Базова інформація формується й інтегрується з трьох головних джерел. По-перше, вона надходить із суспільних макросистем (державна, партійні та інші громадські організації, засоби масової комунікації, система освіти) у вигляді масивів знань, світоглядних настанов, юридичних норм, державних директив. По-друге, вона надходить з малих груп, з якими індивід безпосередньо пов'язаний різноманітними лініями зв'язку (сім'я, трудовий колектив, референтна група, школа, громадська робота, коло друзів тощо); шляхом втілення приватних норм поведінки, певних інтересів, а також поповнення знання. По-третє, психофізіологічні чинники й особливості самого індивіда обумовлюють його темперамент, сприйнятливність, структуру емоцій. Таким чином, у тимчасовому аспекті базова інформація індивіда так би мовити синтезує

загальнолюдський і колективний історичний досвід, індивідуальний досвід і спадкову генетичну інформацію. Що стосується поточної інформації, то в основному саме вона актуалізує постановку конкретних соціально-економічних завдань як стимулятор такої постановки. При цьому активізується та мобілізується і базова інформація, яку поточна інформація як би «притягає», групує навколо ситуацій і проблем, що виникають. Як правило, виділяються два головних типи поточної інформації: «об'єктний» і «суб'єктний».

«Об'єктна» інформація надходить регулярно або в разовому порядку від об'єкта спостереження (в широкому розумінні, включаючи не тільки безпосередньо контрольований об'єкт, але й інше зовнішнє середовище). У соціально-економічній інформації поки що переважає регулярна інформація, хоча дані про відхилення і за запитами значно економічніші з погляду завантаження каналів інформації та ефективніше сприяють концентрації уваги плановиків і управляючих. Це не скасовує необхідність одержувати і регулярну інформацію, але в обсязі, що достатній для постановки і вирішення планових завдань. У цілому «об'єктна» інформація, як правило, детермінується, можна навіть сказати «програмується» спостерігачем – за обсягом, змістом, терміном надходження тощо. Вона відображує характеристики об'єкта, але має і стимулюючий вплив на індивіда, наприклад, збуджуючи його до прийняття рішень в екстремальних ситуаціях.

«Суб'єктна» ж інформація орієнтована на визначення або зміну будь-яких характеристик самого індивіда, його мотивів, настанов, дій. Як правило, вона «програмується» (за обсягом, терміном, змістом) не індивідом, а зовнішніми блоками, що впливають на нього. Навіть у тому випадку, коли «суб'єктна» інформація містить нормативні характеристики контрольованого індивідом об'єкта (наприклад, директивні планові завдання), вона звернена не до цього об'єкта, а до індивіда або колективу, який зобов'язаний забезпечити дотримання заданих характеристик. Вказана особливість дуже важлива, оскільки обумовлює стимулюючий характер будь-якої «суб'єктної» інформації. На практиці іноді не враховується ця особливість адресних планових завдань, які повинні бути узгоджені з іншими стимулюючими впливами [13].

Використання інформаційних технологій для управління організацією підвищує її конкурентоспроможність за рахунок швидкої

адаптації до змін ринкової кон'юнктури і дає змогу:

- підвищити ефективність управління організацією через забезпечення керівників та спеціалістів максимально повною, оперативною і достовірною інформацією на основі єдиного банку даних;

- прискорити документообіг за допомогою оптимізації та стандартизації, автоматизації найбільш трудомістких процедур;

- знизити витрати на ведення управлінської діяльності за рахунок автоматичного процесу обробки інформації, регламентації і спрощення доступу працівників організації до необхідної інформації, а також змінити характер праці цих працівників (вивільнити їх для творчої роботи);

- аналізувати менеджерам різних рівнів діяльність своїх підрозділів і оперативно подавати звіти для керівництва;

- підвищити рівень безпеки і цілісності даних на всіх етапах обробки інформації тощо.

У зв'язку із застосуванням нових інформаційних технологій, заснованих на використанні засобів зв'язку і комп'ютерів, широко використовується поняття «інформаційна система». При цьому термін «система» вживається в основному в двох розуміннях: система як деяка властивість, що виражається в раціональному сполученні та упорядкованості всіх елементів визначеного обсягу в часі та просторі так, що кожний із них сприяє успіху діяльності всього об'єкта. З таким трактуванням пов'язане розуміння єдності цілей, ресурсів, структури, властивості якої визначаються ставленням об'єктів (елементів), які входять в сукупність, яка розглядається; система як об'єкт, що має складну, упорядковану внутрішню структуру. У загальному вигляді поняття «система» – комплекс взаємозв'язаних елементів, що діють як єдине ціле з метою досягнення поставлених цілей.

Кожна система характеризується: структурою – множина елементів системи і взаємозв'язків між ними (організаційна і виробнича структура фірми); функціями кожного елемента системи і системи в цілому (управлінські функції – прийняття рішень визначеним структурним підрозділом фірми); складністю – наявністю великої кількості елементів (ланок). Ланка системи – це певний економічно і/або функціонально відокремлений об'єкт, який не підлягає подальшій декомпозиції в межах поставленого завдання аналізу або побудови системи й виконує свою локальну роль, пов'язану з певними функціями; складний

характер взаємовідносин окремих ланок, між якими встановлені певні функціональні зв'язки та відношення; вплив як на ланки системи, так і на систему взагалі великої кількості стохастичних чинників зовнішнього середовища; структурованість – система структурується на відповідні елементи системи, які на конкретний проміжок часу певним чином упорядковані. Організація елементів системи визначає зміст відносин та зв'язків передбачає наявність певної організаційної структури системи, яка взаємопов'язує об'єкти та суб'єкти управління, реалізуючи певні цілі; ієрархічність – підпорядкування елементів нижчого рівня елементам вищого рівня у плані лінійного або функціонального управління; емерджентність – система як цілісна організація елементів формує нові емерджентні (породжені) властивості як властивості цілісної системи, що не притаманні жодній зі складових елементів, розглянутих окремо; синергетичність – свідома однонаправлена діяльність усіх учасників (членів трудового колективу) в намаганні досягти загальну ціль; мультиплікативність – дії з управління, або стихійні процеси, що направлені на примноження ефективності системи, які можуть бути як позитивними, так і негативними.

Поняття «управління» сьогодні настільки органічно увійшло в мовну практику, що мимоволі складається враження про наявність у сучасній науці досить чіткого, однозначного розуміння природи управління, високого ступеню її визначеності і вивченості. Однак критична оцінка реального становища справ показує, що говорити про існування єдиного, надійно розробленого образу аналізованого явища, тобто узагальненої моделі управління, що задається на рівні його найбільше суттєвих ознак, поки що не припадає. Все це робить завдання прояснення функціонуючих у сучасному науковому пізнанні уявлень про природу управління дуже актуальним, особливо з урахуванням багатозначності поняття управління, що затвердилося в науці. В яких же випадках питання про використання поняття управління виникає сьогодні?

Поняття «управління» об'єднує в собі декілька різних значень. Так, добре відомим, але з наукової точки зору найменш цікавим, є використання поняття управління для позначення суб'єкта (організації, установи), що здійснює управління. Більш цікавим є випадок, коли під управлінням розуміють вид синтаксичного зв'язку, при якому «стрижневе» слово обумовлює форму підпорядкованих

слів. Подібне розуміння, яке розглядається деякими дослідниками як «традиційне» [13, с. 7], звісно ж, необхідно мати на увазі в процесі подальшої розробки управлінської проблематики.

У сучасній науці затвердилося уявлення про управління, як про дуже специфічний вплив одного об'єкту на інший, яке спостерігається у Всесвіті не повсюдно, а лише серед об'єктів живої природи, в технічних системах і в суспільстві. З урахуванням спільності особливостей, що властиві усім таким системам, їх стали відносити до єдиного класу «систем управління», що розглядаються як складені з «керуючих» і «керованих» підсистем (в іншому варіанті «керуючих систем» і «керованих об'єктів»), у взаємодії котрих і реалізуються процеси управління. Звернемося до значення, що вкладається саме в дане тлумачення поняття «управління», тим більше, що без деякого «довизначення» цього поняття виявляється практично неможливим виділення досліджуваного типу впливів із усього різноманіття типів, що зустрічаються.

Ознайомлення з науковою літературою, у якій порушуються проблеми управління, показує, що на сьогодні досить повне прояснення змісту поняття управління пов'язано з вирішенням двох завдань. По-перше, із визначенням повного набору суттєвих ознак, що відрізняють процеси управління від інших процесів. По-друге, з уточненням самих цих ознак. Постановка першого завдання обумовлена тим, що поки немає загально визначеного поняття управління в категоріальному значенні. До того ж вирішення даного завдання ускладнюється тією обставиною, що висловлення про зміст процесів управління, які зустрічаються, як правило, носять недостатньо чіткий характер, фіксуючи окремі ознаки управління, що у першу чергу цікавлять відповідного дослідника. Для одних фахівців управління уявляється процесом переробки інформації [13, с. 15]; для інших – це процес перетворення інформації в дії [14, с. 82]; нарешті, треті вважають, що поняття управління може бути розкрито як «вплив на об'єкт, систему з метою збереження існуючого стану або переведення з одного стану в інший, незалежно від того, чи відбувається це в природі або в суспільному житті» [15, с. 7].

Зіставлення поширених визначень поняття, яке аналізується, приводить до висновку, що принциповими характеристиками процесів управління сьогодні визнаються такі їх особливості: керуючі впливи обов'язково ціле-

спрямовані, мають інформаційний характер і здійснюються за схемою зворотного зв'язку. Звичайно, повнота виділених ознак залишається під сумнівом, проте уявлення про управління як цілеспрямований інформаційний вплив керуючої підсистеми на керовану підсистему, між якими є зворотний зв'язок, у принципі дозволяє привести численні відомі визначення поняття управління до єдиного «знаменника», правда, після відповідної корекції змісту, що вкладається в кожне поняття, яке використовується у визначенні. Як вже зазначалось, відносини керуючої і керованої підсистем не зводяться лише до впливу першої на другу. Більшості вивчених систем управління властивий більш складний зв'язок її підсистем, при якому на формування керуючих впливів безпосередньо впливає стан відповідного керованого об'єкта. Подібний ефект досягається за рахунок наявності в системі не тільки прямих зв'язків, за якими здійснюється власне керований вплив, але і так званих «зворотних зв'язків», що роблять можливим вплив керованої підсистеми на керуючу. Відповідно до того, чи викликає зворотний зв'язок стимулювання змін, що відбуваються в керованому об'єкті, або «придушує» їх, став визнаним розподіл усіх зворотних зв'язків на «позитивні» і «негативні». Точність виділення керуючих впливів виявляється пов'язаною з точністю наших уявлень про їх цілеспрямованість та інформаційність. На цьому етапі вивчення процесів управління наштовхується на достатньо серйозні труднощі. На нашу думку, слід почати з того, що згадування про «цілеспрямованість» у визначенні поняття управління по суті виявляється «не працюючим» за рамками аналізу

доцільної діяльності людини. Це пов'язано з тим, що філософська традиція припускає використання поняття «ціль» і похідних від нього тільки у відношенні людської діяльності. У науковій літературі навіть закріпилося запропоноване О. Новиком [14, с. 61] визначення управління як процесу упорядкування системи, а кібернетика стала розглядатися як наука не просто про цілеспрямоване, а й про оптимальне управління складними системами і процесами. Проте, існують дослідники, які або недооцінюють, або переоцінюють таку домінуючість процесів управління.

Висновки з цього дослідження. Критичний огляд наукової літератури, у якій порушуються проблеми управління, показує, що на сьогодні досить повне прояснення змісту поняття управління пов'язано з вирішенням двох завдань: по-перше, із визначенням повного набору суттєвих ознак, що відрізняють процеси управління від інших процесів; по-друге, з уточненням самих цих ознак. Постановка першого завдання обумовлена тим, що поки немає загально визначеного поняття управління в категоріальному значенні. Зіставлення поширених визначень поняття, яке аналізується, привело до висновку, що принциповими характеристиками процесів управління сьогодні визнаються такі їх особливості: керуючі впливи обов'язково цілеспрямовані, мають інформаційний характер і здійснюються за схемою зворотного зв'язку.

Наголошено, що підприємства в умовах ринку розглядають інформацію в якості цінного ресурсу. З метою отримання інформації, необхідної для управління виробничою та господарською діяльністю, підприємство створює управлінську інформаційну систему.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Берг А. И. Кибернетика и общественные науки / А. И. Берг // Методологические проблемы науки. – М., 2004. – С. 245.
2. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.2 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2001. – 848 с.
3. Kerschner L.R. Cybernetics: key of the future? / L. R. Kerschner // Problems of Communism, 2005. – Vol. 14. – № 6. – P. 14.
4. Weizsacker C.F. / C. F. Weizsacker // Von. Die Einheit der Natur. Munchen, 2009. – P. 27.
5. Лозинська М.Ю. Впровадження новітніх інформаційних систем управління підприємством як умова досягнення конкурентної переваги // М.Ю. Лозинська / Вісн. нац. ун-ту «Львівська політехніка». – № 472. – 2003. – С. 282–287.
6. Васелевський М. Інформація та кадри в логістичних системах [Текст]: моногр. / М. Васелевський, Р. Патора. – Львів: Вид-во Нац. Ун-ту «Львівська політехніка», 2001. – 272 с.
7. Шрейдер Ю.Ф. О семантических аспектах теории информации // Информация и кибернетика. М., 2007. – С. 175.
8. [Електрон. ресурс.]. – Спосіб доступу: <http://www.jnsm.com.ua> – Загол. з екрану.

9. Миллер Дж., Галантер Е., Прибрам К. Планы и структуры поведения / Пер. с англ. М., 2005. – С. 145.
10. Павлов Т. Теория отражения: Избранные философские произведения: В 3 т. – М., 1962. – Т. 3.
11. Кастлер Г. Возникновение биологической организации = The Emergence of Biological Organization. – М.: Мир, 1967.
12. Закон України « Про інформацію» // Голос України. – 1992. – № 217.
13. Майминас Е.З. К анализу экономической системы // Экономика и математические методы. – 1966. – Т. II. – Вып. 2.
14. Новиков О.А. Логистика: учеб. пособ. // О.А. Новиков, В.А. Нос, М.Е. Рейфе, С.А. Уваров. – СПб.: СПбСЗПИ, 1996. – 112 с.
15. Логистика: проблемы и перспективы: Тезисы докладов научно-практ. семинара. – М.: Моск. Правление Всерос.экон.об-ва. – 1989. – С. 9.

УДК 656.07

Державна підтримка техніко-технологічного оновлення підприємств залізничного транспорту

Соломніков І.В.

аспірант кафедри економіки та управління виробничим
і комерційним бізнесом
Українського державного університету залізничного транспорту

У статті досліджено основні проблеми низького рівня техніко-технологічного оновлення підприємств залізничного транспорту, визначено основні джерела фінансування процесу оновлення, необхідні обсяги інвестування. Розкрито основні напрямки посилення державної підтримки техніко-технологічного оновлення підприємств. Ключовим інструментом державного стимулювання техніко-технологічного оновлення запропоновано застосування регресійного оподаткування.

Ключові слова: підприємства залізничного транспорту, техніко-технологічне оновлення, державна підтримка, інвестиції, регресійне оподаткування.

Solomnikov I. V. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ТЕХНИКО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ОБНОВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА

В статье исследованы основные проблемы низкого уровня технико-технологического обновления предприятий железнодорожного транспорта, определены основные источники финансирования процесса обновления, необходимые объемы инвестирования. Раскрыты основные направления усиления государственной поддержки технико-технологического обновления предприятий. Ключевым инструментом государственного стимулирования технико-технологического обновления предложено применение регрессионного налогообложения.

Ключевые слова: предприятия железнодорожного транспорта, технико-технологическое обновление, государственная поддержка, инвестиции, регрессионное налогообложение.

Solomnikov I.V. STATE SUPPORT OF THE TECHNICAL AND TECHNOLOGICAL UPDATING OF THE ENTITIES OF A RAIL TRANSPORT

In article the main problems of low level of technical and technological updating of the entities of a rail transport are researched, the main sources of financing of process of updating, necessary amounts of investment are determined. It is opened the main directions of strengthening of the state support of technical and technological updating of the entities. The key instrument of the state stimulation of technical and technological updating application of the regression taxation is offered.

Keywords: entities of a rail transport, technical and technological updating, state support, investments, regression taxation.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Підприємства залізничного транспорту є важливою складовою транспортно-логістичного комплексу країни, яка забезпечує ефективне функціонування залізничного транспорту, його інтеграцію до європейської та світової транспортної мережі. На сьогоднішній день підприємства залізничного транспорту мають ряд проблем, які впливають на рівень економічної, соціальної та оборонної безпеки країни. Неefективне державне управління фінансово-економічною та інвестиційною діяльністю залізничного транспорту, нераціональне використання інвестиційного потенціалу підприємств залізничного транспорту обумовлюють техніко-технологічне відставання галузі, нарощення фізичного та морального зносу рухомого складу, інфраструктури.

В таких умовах виникає необхідність посилення ролі держави в розвитку залізничного транспорту України в аспекті підтримки техніко-технологічного оновлення підприємств залізничної галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку підприємств залізничного транспорту, проблемам відтворення та оновлення основних засобів підприємств залізничного транспорту присвячено роботи багатьох вітчизняних вчених серед яких Л.М.Герасимова, М.О. Мачинська, О.М. Гненний, А.В. Вишнякова, В. Л. Дикань, Ю. А. Рижова, С.В. Каламбер, О.В. Чорновіл, В.А. Воропай, Н.Є. Каличева, О.Г. Кірдіна, Є.В. Талавіра, О.В. Шраменко, К.Ю. Яковлева [1-9]. Однак в роботах не достатньо уваги приділялось визначенню місця держави в

інвестиційному забезпеченні техніко-технологічного оновлення підприємств, формування інструментів державної підтримки.

Метою статті є дослідження проблем та джерел оновлення підприємств та основних засобів залізничного транспорту, визначення напрямків та інструментів державної підтримки в сфері забезпечення підприємств залізничного транспорту інвестиційними ресурсами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основним завданням підприємств залізничного транспорту є забезпечення потреб економіки та населення у перевезеннях. Досягалося це завдяки надлишку технічних потужностей, створених за часів СРСР за рахунок централізованого бюджетного фінансування. За останні 25 років капіталовкладення в оновлення основних засобів відбувались виключно за рахунок власних коштів залізниць, які не дозволяють забезпечити навіть нормальне відтворення основних засобів, особливо їх активної частини – рухомого складу. На сьогодні технічний ресурс залізниць практично вичерпано [10].

Знос основних виробничих фондів підприємств залізничного транспорту складає понад 90%, при цьому активної частини (рухомого складу) понад 95%. Строк служби 88,1% електровозів та 87,9% тепловозів інвентарного парку Укрзалізниці перевищував 26 років [2; 4], фізичний рівень зносу вантажних магістральних тепловозів наближається до 100%. Значна частина рухомого складу експлуатується за межами встановленого нормативного терміну служби [1]. Через граничну зношеність та низьку продуктивність пасажирського рухомого складу майже вичерпано резерви провізних спроможностей в пасажирських перевезеннях. Неприйняття дієвих заходів щодо оновлення пасажирського рухомого складу призведе до неможливості виконання пасажирських перевезень в повному обсязі та, як наслідок, зниження мобільності населення [10].

Пропускна спроможність окремих ділянок та напрямків залізниць знаходиться на критичній межі. На сьогодні більш ніж 800 км залізничної колії потребує модернізації [1]. А у зв'язку з неможливістю виконання ремонтних робіт та робіт з модернізації колії в повному обсязі кожного року майже на 30% зростатиме кілометраж вітчизняних залізничних магістралей, котрі потребують негайного ремонту [5]. З метою ліквідації «вузьких місць» на мережі залізниць України, покращення техніко-екс-

плуатаційних можливостей об'єктів інфраструктури необхідно провести їх технічне переоснащення та модернізацію [1].

Основними джерелами фінансування техніко-технологічного оновлення основних засобів підприємств залізничного транспорту є власні кошти, а саме амортизаційні відрахування та нерозподілений прибуток. Однак у період 1992-2014 років темпи зростання цін на споживану продукцію перевищували зростання тарифів на перевезення, що не дозволяло оновлювати рухомий склад та інфраструктуру за рахунок власних коштів залізниць. Передбачені Законом України «Про залізничний транспорт» (постанова Верховної Ради України № 274/96-ВР від 04.07.96) кошти з бюджету на будівництво і модернізацію магістральних ліній та придбання рухомого складу для пасажирських перевезень не виділялись. Практично не виділялись кошти з місцевих бюджетів на придбання електро- та дизель-поїздів для перевезень пасажирів у приміському сполученні, збитки від соціально-необхідних приміських пасажирських перевезень повністю не відшкодовувались [1].

З впровадженням програми реформування залізничного транспорту, створенням ПАТ «Українська залізниця» на залізниці та підприємства, на баланс яких в подальшому будуть переведені основні засоби, зокрема рухомий склад (локомотиви, вагони), зросте фінансове навантаження, пов'язане з їх оновленням. Передача рухомого складу у власність промислових підприємств залізничного транспорту та приватним операторам сприятимуть зростанню вартості оренди рухомого складу та, як наслідок, зростанню тарифів на перевезення, що в свою чергу призведе до відтоку вантажовласників, скороченню обсягів перевезень.

На сьогодні потреби залізничного транспорту в інвестиціях задовольняються лише на 25-30%. В той час як обсяги інвестицій у розвиток залізничного транспорту в розвинених країнах сягають 10-15%, в Україні інвестиції становили 7,1%. В умовах зношеності матеріально-технічної бази та дефіциту щорічної фінансової підтримки, залізничний транспорт може стати стримуючим фактором в формуванні ринку і розвитку продуктивних сил [1].

Таким чином, основними проблемами інвестиційного забезпечення техніко-технологічного оновлення підприємств залізничного транспорту є недостатність власних джерел для оновлення основних фондів, відсутність

державної підтримки інноваційного розвитку залізничної галузі, низький рівень інвестиційної привабливості у частині залучення інвестицій, що обумовлює граничний фізичний знос та невідповідність технічного оснащення залізниць сучасним вимогам.

Потреба в коштах, необхідних для виконання секторальної політики складає приблизно 20-30 млрд. грн. щорічно (без урахування коштів, необхідних для відновлення зруйнованої інфраструктури залізничного транспорту в зоні проведення антитерористичної операції на сході України), в тому числі [10]:

- на оновлення рухомого складу – 15-20 млрд. грн.;
- на реконструкцію та технічне переоснащення об'єктів інфраструктури, рухомого складу – 4-6 млрд. грн.;
- на реалізацію інвестиційних проектів – близько 2 млрд. грн.

До основних джерел фінансування інвестицій на залізничному транспорті належать [7]:

- власні кошти залізниць і структурних підрозділів (прибуток, амортизаційні відрахування);
- кошти державного і місцевого бюджетів, які можуть надаватися на зворотній та незворотній основі, а також у вигляді податкового кредиту, дотацій, субсидій або компенсації частки банківського відсотка за наданими кредитами;
- кошти позабюджетних фондів;
- кредити банків та інших фінансових установ;
- облігаційні позики; кошти іноземних інвесторів;
- лізинг.

Позикові кошти характеризуються високою вартістю по наданню та обслуговуванні кредитів, тому для підприємств залізничного транспорту є недоступними. Залучення акціонерного капіталу пов'язано з проблемою розвитку інфраструктури галузевого фондового ринку.

Важливу роль в формуванні інвестиційних ресурсів відіграють власні засоби підприємств залізничного транспорту, які формувалися на основі отриманого чистого грошового потоку від вантажних перевезень. Однак сьогодні, в умовах скорочення обсягів виробництва та низької рентабельності вантажних перевезень (низьких тарифів) отриманих доходів не достатньо для забезпечення оновлення основних засобів залізниць.

До перспективних джерел фінансування інвестицій у розвиток залізничного транспорту належить й проектне фінансування, що найчастіше у світовій практиці трактується як такий тип його організації, коли доходи, отримані в результаті реалізації проекту, є єдиним джерелом погашення боргових зобов'язань [7].

В умовах реформування залізничного транспорту техніко-технологічному оновлення підприємств галузі потребує посиленої державної підтримки в напрямках [6]:

- посилення ролі держави у забезпеченні інвестиційного процесу, тобто розвиток механізмів державних гарантій, підвищення координуючої ролі, а також збільшення обсягів державних інвестицій;
- створення на залізничному транспорті сприятливого інвестиційного клімату для вітчизняних та іноземних інвестицій в усіх сферах – податковій, валютній, митному контролю та ін.;

– залучення комерційних банків до участі у фінансуванні тих об'єктів залізниць, які орієнтовані на вирішення нагальних потреб підвищення їхніх експлуатаційних характеристик та безпеки руху;

– активізація роботи комерційних банків по залученню заощаджень населення за рахунок підвищення якості обслуговування та надання низки додаткових кредитних послуг з метою збільшення обсягу фінансових операцій на інвестиційному ринку галузі.

Крім вище зазначеного до пріоритетних напрямків державної підтримки техніко-технологічного оновлення підприємств залізничного транспорту пропонуємо віднести:

- формування пакету державних гарантій, які всебічно стимулюватимуть зростання капітальних вкладень та розвиток інвестиційних процесів;
- впровадження регресійного оподаткування прибутку підприємств залізничного транспорту;
- розвиток державно-приватного партнерства, яке сприятиме реалізації інноваційно-інвестиційних проектів щодо оновлення підприємств на основі залучення коштів держави та приватних інвесторів.

Ключовим елементом державної підтримки техніко-технологічного оновлення підприємств залізничного транспорту є формування механізму податкового стимулювання інвестиційної активності та технічного оновлення підприємств, основним інструментом якого є податок на прибуток. При цьому стимулювання техніко-технологічного оновлення під-

приємств залізничного транспорту за допомогою регулювання податку на прибуток може здійснюватися наступними шляхами: зведення бази оподаткування, надання податкових пільг, регулювання ставки на податок.

В якості інструменту, здатного забезпечити узгодження фінансових інтересів держави і підприємств залізничного транспорту пропонуємо застосувати регресійне оподаткування прибутку.

Одним з видів регресивного оподаткування може стати динамічний оподаткування, що передбачає зміну податкової ставки (не тільки зниження, але і підвищення) в залежності від зміни бази оподаткування. У динамічній моделі оподаткування ставка податку на прибуток є змінною величиною і залежить від економічних результатів здійснення технічного оновлення підприємства, в якості яких можуть бути рівень використання виробничої потужності і коефіцієнт завантаження обладнання. При цьому найбільш дієвою і ефективною є така модель оподаткування, застосування якої надає підприємствам можливість подальшого зниження податкової ставки при досягненні більш високих економічних результатів. Такий механізм оподаткування передбачає зниження ставки оподаткування не за встановленою в централізованому порядку статичної шкалою, а в залежності від темпів зростання прибутку підприємства, досягнутих в результаті здійснення техніко-технологічного оновлення, що може бути досягнуто як за тривалий, так і за більш короткий період часу [11].

Застосування регресійного оподаткування прибутку є фактором стимулювання процесу технологічного та інноваційного розвитку підприємства оскільки сприятиме зниженню

ставки спадкування при щорічному зростанні прибутку підприємства. Зниження ставки оподаткування здійснюється безперервно і дає можливість підприємству направляти додаткові інвестиції для здійснення техніко-технологічного оновлення підприємств залізничного транспорту.

Використання такого інструменту дозволить отримати вигоди для держави, а саме додаткові надходження до бюджету, сприятиме скороченню урядових трансфертних платежів (як результат створення великих можливостей для зайнятості), зменшенню масштабів ухилення від сплати податків, викликане зниженням податкових ставок.

Висновок. Оскільки залізничний транспорт є стратегічним комплексом, який забезпечує потреб реального сектору економіки та населення у перевезеннях, одним із ключових завдань держави є забезпечення належної підтримки розвитку підприємств залізничного транспорту, особливо за умови необхідності техніко-технологічного оновлення основних засобів підприємств.

Державна підтримка повинна проявлятися в формуванні сприятливих умов залучення інвесторів, створення сприятливого інвестиційного клімату, удосконалення інвестиційної політики країни, розробка заходів щодо зниження відсоткових ставок залучених коштів, розвиток державно-приватного партнерства. Одним із ключових інструментів державного стимулювання техніко-технологічного оновлення підприємств залізничного транспорту запропоновано застосування регресійного оподаткування прибутку, що базується на узгодженості інтересів держави та підприємств залізничного транспорту.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Герасимова Л.М. Основні фонди Укрзалізниці: проблеми використання [Електронний ресурс] / Л.М. Герасимова, М.О. Мачинська. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=76324>
2. Гненний О.М. Проблеми оновлення тягового рухомого складу та оцінка ефективності інвестиційних проектів у локомотивному господарстві / О.М. Гненний, А.В. Вишнякова // Збірник наукових праць Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна «Проблеми економіки транспорту», 2015. – Вип. 9. – С. 105-112.
3. Дикань В.Л. Підходи к управлению инновационным развитием железнодорожного транспорта Украины / В.Л. Дикань, Ю.А. Рыжова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2014. – Вип. 48. – С. 55-59.
4. Каламбер С.В. Відтворення основних засобів у системі забезпечення економічної безпеки підприємств залізничного транспорту [Електронний ресурс] / С.В. Каламбер, О.В. Чорновіл, В.А. Воропай. – Режим доступу: <http://eadnurt.diit.edu.ua/bitstream/123456789/1564/1/907kalam.pdf>
5. Каличева Н.Є. Забезпечення ефективного розвитку залізничного транспорту через оновлення основних фондів колійного господарства / Н.Є. Каличева // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 33. – С. 45-49.

6. Кірдіна О.Г. Методологічні аспекти інвестиційно-інноваційного розвитку залізничного комплексу України: [Монографія] / О.Г. Кірдіна – Х:УкрДАЗТ, 2011. – С. 311-312.
7. Талавіра Є.В. Організаційно-економічні фактори впливу та принципи інвестиційного забезпечення інноваційного відтворення парку вантажних вагонів [Електронний ресурс] / Є.В. Талавіра // Ефективна економіка. – 2013. – № 2. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/>
8. Токмакова І.В. Сучасні підходи до вирішення проблеми оновлення рухомого складу залізничного транспорту / І. В. Токмакова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2009. – № 25. – С. 2-84.
9. Шраменко О. В. Обґрунтування напрямків створення стратегічного партнерства за участю залізничного транспорту / О. В. Шраменко, К. Ю. Яковлева // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2014. – Вип. 48. – С. 79-83.
10. Інформація про Українські залізниці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mtu.gov.ua/content/informaciya-pro-ukrainski-zalznici.html>
11. Швець І. Приминение регрессионного налообложения прибыли для стимулирования технического обновления производства [Електронний ресурс] / І. Швець, А. Следь. – Режим доступа: <http://ea.dgtu.donetsk.ua>

Теоретичні основи ресурсного забезпечення діяльності підприємства

Феєр О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та управління
економічними процесами
Мукачівського державного університету

Дрозд М.В.

магістр
Мукачівського державного університету

У статті розглянуто теоретичні положення ресурсного забезпечення діяльності підприємства. Обґрунтовано важливість формування ефективної системи ресурсного забезпечення діяльності підприємства. Визначено, що досягнення бажаних фінансових результатів неможливо досягти без формування системи (механізму) управління ресурсним забезпеченням діяльності підприємства.

Ключові слова: ресурси, забезпечення, ресурсне забезпечення діяльності підприємства, принципи ресурсного забезпечення діяльності підприємства, управління ресурсним забезпеченням.

Феєр О.В., Дрозд М.В. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены теоретические положения ресурсного обеспечения деятельности предприятия. Обоснована важность формирования эффективной системы ресурсного обеспечения деятельности предприятия. Определено, что достижение желаемых финансовых результатов невозможно достичь без формирования системы (механизма) управления ресурсным обеспечением деятельности предприятия.

Ключевые слова: ресурсы, обеспечение, ресурсное обеспечение деятельности предприятия, принципы ресурсного обеспечения деятельности предприятия, управление ресурсным обеспечением.

Feyer O.V., Drozd M.V. THE THEORETICAL BASIS OF THE ENTERPRISE RESOURCE SUPPORT

In the article the theoretical principles of resource support of the company. The importance of formation effective system resource support of the company. Determined that achieve desired financial results can not be achieved without forming system (mechanism) management software resource of the company.

Keywords: resources, software resources for the enterprise, resource support principles of business, management resourced.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Кризові та швидкозмінні умови зовнішнього середовища формують перед підприємствами нові виклики та завдання. Це стосується ефективності як самого виробничого процесу, так і функціонування підприємства в цілому. Конкурентоспроможність підприємства на ринку напряму залежить від ресурсного забезпечення його діяльності та сформованої системи управління. Актуалізація проблеми ресурсного забезпечення діяльності підприємства визначається обмеженістю ресурсів і їх дороговизною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, на які спирається автор, в яких розглядають цю проблему і підходи її розв'язання. Проблема ресурсного забезпечення діяль-

ності підприємства досліджувало багато науковців, зокрема Л. Абалкін, Т. Безверхнюк [12], Н. Богацька [23], І. Вовк [21], Р. Грант, О. Кремінь [15], К. Кузнєцова [16], А. Мельник [13], Л. Мельник, А. Полянська [10], К. Прохалада, А. Чорна [14] та ін. Незважаючи на велику кількість досліджень теоретичні аспекти ресурсного забезпечення діяльності підприємства є дискусійними і потребують подальшого дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження сутності та структури ресурсного забезпечення діяльності підприємства та його вплив на досягнення планових фінансових результатів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Забезпечення планових фінансових результатів підприємством досягається за рахунок наявності відповідного ресурсного

забезпечення його діяльності. Підприємства мають в повному обсязі використовувати власні ресурси та мобілізувати прогресивні ресурси, які в кінцевому результаті забезпечать досягнення ефекту економічного, соціального, екологічного, інноваційного. Мати достатні ресурси для підприємства означає мати у своєму розпорядженні необхідні можливості і певні умови для свого розвитку й нормального функціонування відповідно до поставлених цілей [1, с. 77].

За етимологічною суттю термін «ресурси» (фр. *ressource* – допоміжний засіб) трактується як основні елементи виробничого потенціалу, які має в розпорядженні система і які використовуються для досягнення конкретних цілей економічного розвитку [2]. З латині термін ресурси перекладається («добре бути») і розглядається як засіб запуску процесу будь-якої діяльності [3]. Тлумачать ресурси як кошти, цінності, запаси, можливості, джерела коштів, доходів [4]. З економічної точки зору ресурсами є сукупність факторів, які безпосередньо чи опосередковано беруть участь у процесі виробництва або надання послуг [5, с. 268]. У широкому розумінні ресурсами вважають матеріальні та інформаційні об'єкти, джерела і передумови отримання необхідних людям матеріальних і духовних благ, які можна використовувати при існуючих технологіях та соціально-економічних відносинах [5, с. 268]. Дерев'яно Ю.М. під категорією «ресурс» слід розуміти будь-яку субстанцію, що здатна завдяки своєму енергоінформаційному потенціалу задовольняти потреби людства (у тому числі будь-яких відкритих стаціонарних систем) [6, с. 164]. М.А. Французова визначає ресурси як «все то, что используют экономические субъекты для достижения поставленных целей и задач и удовлетворения собственных потребностей и потребностей внешней среды» [7]. Б. Вернерфельт трактує ресурси як матеріальні і нематеріальні активи, які на відносно

постійній основі пов'язані з даною компанією [8]. К. Хелфаті і М. Петераф розглядають ресурси як актив або вхід у виробничий процес (матеріальний або нематеріальний), якими володіє організація, який вона контролює або має доступ на відносно постійній основі [9]. Також, ресурси виступають фактором внутрішніх резервів економічного розвитку підприємства при умові їх ефективного використання. Це дозволяє забезпечити не лише потреби підприємства, але й потреби суспільства в цілому (рис. 1).

Значення ресурсного забезпечення полягає у своєчасному задоволенні потреб виробництва та забезпеченні його ритмічності протягом всього операційного циклу. А. Полянська наголошує на тому, що «значення та вплив ресурсів на ефективність роботи підприємства визначається роллю, яку відіграє ресурс для досягнення цілей підприємства, можливостями його заміни, рівнем впливу ціни на окремі ресурси та оцінюється системою показників, що характеризують ефективність використання ресурсів підприємства та визначають їх вплив на кінцеві результати діяльності» [10].

Термін «забезпечення» словник з української мови визначає як постачання чогось у достатній кількості, задоволення певних потреб, створення умов для здійснення чогось, гарантування чогось, захист, охорона кого-небудь, чого-небудь від небезпеки [11, с. 19]. В літературі існує безліч підходів до розуміння ресурсного забезпечення. Розглянемо окремі з них.

Здійснення ресурсного забезпечення має ґрунтуватися на наступних принципах:

1. Автономність – можливість повністю забезпечити виробництво ресурсами або звести залежність від постачальників до мінімуму.
2. Безперервність – забезпечення ритмічності виробництва та зменшення простоїв.
3. Відповідність – наявні ресурси мають забезпечити виконання поставлених цілей і мети.

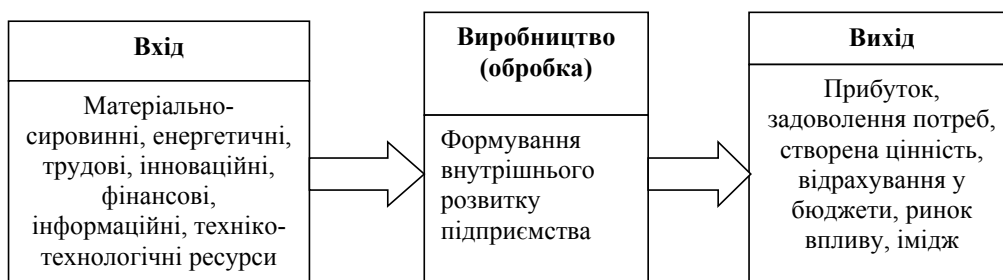


Рис. 1. Процес перетворення ресурсів у процесі господарської діяльності

Трактування поняття «ресурсне забезпечення» окремими авторами

Автор/джерело	Пропоноване визначення
М. Французова [7]	система інституційних елементів, необхідних для розподілу й перерозподілу ресурсів господарюючими суб'єктами.
Т. Безверхнюк [12]	система державних заходів, спрямованих на створення матеріальних, правових, інституційних умов перетворення елементів ресурсного простору в засоби досягнення цілей
А. Мельник, О. Оболенський, А. Васіна, Л. Гордієнко [13]	сукупність ресурсів, що використовуються чи можуть використовуватися організацією для здійснення своєї діяльності.
А. Чорна [14]	процес пошуку, залучення та використання різних видів ресурсів; складна система, яка включає в себе сукупність послідовних, взаємопов'язаних етапів, систематизованих до цих завдань методик, методів, моделей, які дають можливість обґрунтувати, вибрати спосіб ресурсного забезпечення та оцінити ефективність обраного способу
О. М. Кремінь [15].	сукупність певних видів ресурсів (матеріальних, технологічних, трудових, фінансових, інформаційних, інтелектуальних) і джерел їх формування, що беруть безпосередню участь у процесах розвитку підприємства або можуть бути мобілізовані з метою забезпечення широкомасштабного використання його потенційних можливостей та переходу до якісного нового стану.
К. Кузнєцова [16]	це можливість підприємства забезпечити свою діяльність необхідною кількістю та набором ресурсів для досягнення позитивного економічного ефекту в певний момент часу
В. Алькема, Т. Пазєєва [17]	комплекс заходів забезпечення підприємства ресурсами відповідного виду та складу, що включає механізми пошуку, отримання, зберігання, накопичення, планування, обліку, використання та витрат.
І. Сокових [18]	сукупність ресурсів доступних господарському суб'єкту, які можуть бути включені в процес виробництва в різних комбінаціях, що визначаються технологіями з врахуванням прогнозованих змін умов господарювання

4. Адаптивність (гнучкість) – реагування на зміни і вплив факторів зовнішнього і внутрішнього середовища.

5. Плановість – має здійснюватися з урахуванням певної складеної програми розвитку на підприємстві.

6. Цілеспрямованість – ресурси мають залучатися тільки на досягнення поставлених завдань і виконання поставлених цілей і задач функціонування.

7. Ресурсозбереження – ощадливе використання ресурсів, які не підлягають відтворенню, використання енергозберігаючих технологій.

Важливим при розгляді питання ресурсного забезпечення є дослідження структури ресурсного забезпечення підприємства. За визначенням А.Чорної це сукупність видів ресурсів, що є специфічними способами їх взаємозв'язку і взаємодії, направленими на досягнення поставлених цілей підприємства [14, с. 93].

Існує багато класифікацій видів ресурсів. Узагальнивши наявні підходи [19–21], виділимо наступні види ресурсів:

– матеріальні ресурси – включає основні фонди і обігові активи підприємства;

– технологічні ресурси – використовувані технології та особливості організації виробничого процесу, динамічність технологічних змін, інновацій, наявність конкурентоспроможних ідей та наукових розробок;

– трудові ресурси – люди, здатні до праці, становлять основний елемент продуктивних сил суспільства, оскільки саме вони сполучають засоби і предмети праці, і в результаті трудових зусиль створюється готова продукція;

– фінансові ресурси – це грошові кошти, що знаходяться в розпорядженні підприємства;

– інвестиційні ресурси – сукупність матеріальних і нематеріальних ресурсів, які використовуються інвестором у процесі їх вкладання

в об'єкти інвестування з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту [22, с. 75].

– нематеріальні ресурси – це частина потенціалу підприємства, яка дає економічну вигоду протягом тривалого періоду та має нематеріальну основу отримання доходів, до яких належать об'єкти промислової та інтелектуальної власності, а також інші ресурси нематеріального походження;

– просторові ресурси – виробничі приміщення й території підприємства, наявність і стан комунікацій, можливість їх розширення, місцезнаходження і розташування підприємства, відстань від постачальників та споживачів, наближеність до транспортних шляхів;

– інформаційні ресурси – інформація, доступ до неї, можливість розширення інформації і підвищення її ймовірності та інше;

– час – є специфічним і, на відміну від інших, не відновлюваним ресурсом, який не можна купити, відновити, повернути. Від використання часу як ресурсу залежить ефективність використання потенціалу;

– природні ресурси – компоненти природи, які використовуються або можуть бути використані як предмети споживання і як засоби праці.

– правові ресурси – законодавчі акти, прийняті державними органами влади, розроблені нормативно-правові і науково-методичні документи (положення, правила, норми, інструкції, рекомендації, характеристики тощо);

– ресурси організаційної структури управління – характер та гнучкість керівної системи, способи підпорядкування, обсяги повноважень та відповідальності, швидкість проходження керівних впливів.

Структура ресурсного забезпечення для кожної організації є індивідуальною, виходячи зі специфіки галузі, в якій вона функціонує, рівня економічного розвитку, стану потенціалу розвитку, вибраної стратегії подальшого розвитку [23].

З метою формування ефективної системи ресурсного забезпечення на підприємстві в межах загальної системи менеджменту має бути створена дієва підсистема управління ресурсним забезпеченням діяльності підприємства, яка в кінцевому результаті забезпечить ефективність господарської діяльності суб'єкта господарювання.

Висновки із цього дослідження і далі перспективи в цьому напрямку.

Розглянувши теоретичні основи ресурсного забезпечення діяльності підприємства пропонуємо розглядати ресурсне забезпечення діяльності підприємства як сукупність (комбінацію) ресурсів необхідних підприємству для здійснення господарської діяльності із задіянням (формуванням) управлінського механізму, що забезпечить ефективне використання ресурсів і задоволення суспільних і особистих потреб. Перспективами подальших досліджень може стати формування (вдосконалення) механізму управління ресурсним забезпеченням діяльності підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Стец І.І. Потенціал і розвиток підприємства: Навчальний посібник / І.І. Стец. – Тернопіль: Економічна думка, 2010. – 674 с., с. 77.
2. Руус Й., Пайк С., Фернстрем Л. Интеллектуальный капитал. Практика управления / Й. Руус, С. Пайк, Л. Фернстрем. – М. : Высшая школа менеджмента, 2010. – 236 с.
3. Великий тлумачний словник сучасної української мови. – 5-те вид. – К.; Ірпінь : Перун, 2005 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lingvo.ua/uk/Interpret/uk-uk-uk/>.
4. Материалы свободной энциклопедии Wikipedia : [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki>.
5. Новицький В.Є. Економічні ресурси цивілізаційного розвитку: Навч. посібник / В.Є. Новицький – К.: НАУ, 2004. – 268 с.
6. Дерев'яно Ю.М. Наукові підходи до визначення категорії «ресурс» / Ю.М. Дерев'яно // Механізм регулювання економіки. – 2009. – № 1. – С. 164.
7. Французова М.А. Суцність ресурсного забезпечення діяльності організації / М.А. Французова // Транспортное дело России. – 2008. – № 3. – С. 12.
8. Wernerfelt B. A Resource-Based View of the Firm // Strategic Management Journal. – 1984. – № 5. – P. 173.
9. Helfat C., Peteraf M. The dynamic resource-based view: capability life cycles // Strategic Management Journal. 2003. – № 24. – P. 997.
10. Полянська А.С. Ресурсне забезпечення розвитку організацій в сучасних умовах господарювання [Електронний ресурс] // А.С. Полянська. – Режим доступу: <http://www.pdaa.com.ua/np/pdf/81.pdf>.

11. Словник української мови: В 10 т. – К. : Наук. думка, 1972. – Т. 3. – С. 630., с. 19.
12. Безверхнюк Т. Принципи ресурсного забезпечення регіонального управління [Електронний ресурс] // Т. Безверхнюк. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Ardu_o/2009_1/R_1/Bezverhruk.pdf
13. Державне управління: навч. посіб./ [А.Ф. Мельник, О.Ю. Оболенський, А.Ю. Васіна, Л.Ю. Гордієнко]; за ред. А.Ф. Мельник. – К. : Знання-Прес, 2003. – 343 с.
14. Чорна А. Структура ресурсного забезпечення економічної безпеки підприємства/ А. Чорна//Вісник Хмельницького національного університету. – 2009 р. – № 4. – Т. 1. – С. 93.
15. Кремінь О.М. Ресурсне та організаційне забезпечення ефективного розвитку підприємств (за матеріалами цукрових заводів України) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 – «Економіка та управління підприємствами» / О.М. Кремінь. – К., 2009. – 21 с.
16. Кузнєцова К.О. Ресурсне забезпечення потенціалу конкурентоспроможності енергогенеруючих підприємств: дисерт. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 – «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / К.О. Кузнєцова. – К., 2009. – 17 с.
17. Алькема В.Г. Ресурсний потенціал системи економічної безпеки суб'єкта логістичної діяльності / В.Г. Алькема, Г.М. Пазєєва // Вчені записки Університету «КРОК». – 2013. – Випуск 33. – С. 200.
18. Соковых И.С. Ресурсное обеспечение предприятий: сущность и принципы формирования [Електронний ресурс] // И. Соковых. – Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/resursnoe-obespechenie-predpriyatiy-suschnost-i-printsipy-formirovaniya>
19. Roos G., Pike S., Fernstrom L. Managing Intellectual Capital in Practice. Oxford: Butterworth-Heinemann, 2005.
20. Budzishovsky S. Labor and other resource sin the process of cost formation // Economic and Philosophical newspaper. – 2012. – № 46. – P. 7.
21. Вовк І. Класифікація ресурсів підприємства. Сучасні підходи [Електронний ресурс] / І. Вовк // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2011. – Вип. 1(4). – Режим доступу до журн. :<http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11vippsp.pdf>.
22. Квасницька Р.С. Сучасні підходи до визначення сутності та складових інвестиційних ресурсів/ Р.С. Квасницька //Економічний часопис-XXI. – 2014. – № 7-8(1). – С. 75.
23. Богацька Н. Ресурсне забезпечення діяльності підприємства в сучасних умовах господарювання / Н. Богацька, О. Швець [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/ken-dotsbogatska-nm-shvetsoi-resursne-zabezpechennya-diyalnosti-pidpriemstva-v-suchasnih-umovah-gospodaryuvannya>.

УДК 338.26:339.137.2

Методи оцінки, індикатори та орієнтири конкурентоспроможності підприємств

Халімон Т.М.

кандидат економічних наук,
Державний університет телекомунікацій

В статті розглянуто теоретико-методологічні та практичні аспекти визначення орієнтирів та індикаторів конкурентоспроможності підприємств та методів її оцінки, здійснено моніторинг існуючих проблем, окреслено дискусійні питання та розроблено методичні підходи що враховують рівні клієнтоорієнтованості, цінності, компетентності та інноваційності підприємства.

Ключові слова: конкурентоспроможність, підприємства, методи оцінки, індикатори, орієнтири.

Халимон Т.Н. МЕТОДЫ ОЦЕНКИ, ИНДИКАТОРЫ И ОРИЕНТИРЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассмотрены теоретико-методологические и практические аспекты определения ориентиров и индикаторов конкурентоспособности предприятий и методов ее оценки, осуществлен мониторинг существующих проблем, определены дискуссионные вопросы и разработаны методические подходы учитывающие уровни клиентоориентированности, ценности, компетентности и инновационности предприятия.

Ключевые слова: конкурентоспособность, предприятия, методы оценки, индикаторы, ориентиры.

Khalimon T.N. THE EVALUATION METHODS, INDICATORS AND GUIDELINES OF COMPETITIVENESS IN THE ENTERPRISES

The article examined the theoretical and methodological and practical aspects of assessment methods, guidelines and indicators of the competitiveness of enterprises. It was made an analysis of the problems, identified debatable issues, and methodological approaches have been developed that take into account customers' request, values, competence and innovation of enterprise.

Keywords: competitiveness, enterprise, evaluation methods, indicators, guidelines.

Постановка проблеми. Стрімкі коливання зовнішнього середовища стимулюють підприємства до освоєння нових методів, систем і підходів щодо управління конкурентоспроможністю. Нині для успішного функціонування будь-якого підприємства, оцінка його конкурентоспроможності вважається об'єктивною необхідністю, оскільки саме вона, зумовлює якість та ефективність його діяльності за умов активізації глобалізаційних процесів, та загострення конкурентної боротьби. Як процес виявлення сильних і слабких позицій підприємства, вона дає можливість максимального удосконалення функціонування підприємства та демаскування його латентних потенційних можливостей. Постійні трансформації економічного простору, мінливість ринкових запитів, вимагають подальшого розвитку та удосконалення методичних підходів до оцінки конкурентоспроможності підприємства, що враховують рівні клієнтоорієнтованості, цінності, компетентності та інноваційності підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретико-методологічні засади дослідження різноманітних проблем управління,

забезпечення, підвищення конкурентоспроможності підприємств знайшли відображення в працях багатьох науковців: І. Ансоффа, О. В. Арєф'євої, О.В. Виноградової, О.Є. Гудзь, П. Друкера, Т. Коно, К. Оппенлендера, А.А. Пересади, М. Портера, П.А. Стецюка, А. Томпсона, Р.А. Фатхутдінова, Л.І. Федулової, Й. Шумпетера та деяких інших. Але при цьому, за межами наукових дискусій залишилося визначення орієнтирів та індикаторів конкурентоспроможності підприємств та прийнятних методів її оцінки що враховують рівні клієнтоорієнтованості, цінності, компетентності та інноваційності підприємства, що означає простір для подальшого розгортання наукових пошуків.

Метою статті є розгляд теоретико-методологічних та практичних аспектів визначення орієнтирів та індикаторів конкурентоспроможності підприємств та методів її оцінки, виявлення існуючих проблем та дискусійних питань, розроблення методичних підходів що враховують рівні клієнтоорієнтованості, цінності, компетентності та інноваційності підприємства.

Виклад основного матеріалу. Основою конкуренції вважається конкурентоспроможність економічних суб'єктів[2]. Під конкурентоспроможністю взагалі розуміється здатність отримання переваг над аналогічними за асортиментом виготовлення продукції і послуг товаровиробниками на ринку за рахунок специфічних особливостей відтворення і управління [8]. Сутність конкурентоспроможності підприємства зосереджена у можливості сукупності різноманітних ресурсів і компетенцій підприємства генерувати цінності й примножувати конкурентні переваги шляхом проведення комплексу певних заходів. Таким чином, можна зазначити, що конкурентоспроможність – це агрегована характеристика компетентностей, цінності та конкурентних переваг, тобто тих активів і параметрів підприємства, які формують його позитивні відмінності перед суперниками у конкуренції.

Визначення рівня конкурентоспроможності підприємства є початковим моментом планування його діяльності та розробки стратегії конкурентоспроможності [1]. Для функціонування організаційно-економічного механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства необхідна система оцінки конкурентоспроможності, яка б врахувала інтереси інвесторів, підприємств, споживачів, держави [3].

Д. В. Погребняк зазначає, що конкурентоспроможність підприємства може бути визначена як комплексна порівняльна характеристика, яка відображає ступінь переваги сукупності оціночних показників його діяльності, що визначають успіх підприємства на певному ринку за певний проміжок часу, по відношенню до сукупності показників конкурентів [9]. Оцінка конкурентоспроможності підприємства – це характеристика здатності підприємства конкурувати на певному ринку та окреслення її рівня.

Рівень конкурентоспроможності підприємств у кожний конкретний момент часу визначається впливом низки факторів, різних за природою, характером і ступеню дії, що зумовлює необхідність їх детальної оцінки [1]. Оцінка конкурентоспроможності підприємства представляє собою складне багатофакторне завдання, яке зводиться до інтерпретації та оцінки комплексу показників, що характеризують різні сторони діяльності підприємства, що формують його конкурентоспроможність [10, с. 94].

Оцінка рівня конкурентоспроможності підприємства має сприяти:

- обґрунтуванню управлінських рішень: визначенню заходів щодо підвищення ефективності виробництва, модернізації технологій, освоєння новітніх маркетингових інструментів, стимулювання персоналу, фінансування матеріального, інформаційного, інноваційного та організаційного забезпечення;
- розробці управлінських заходів щодо оптимізації витрат, підвищення клієнтоорієнтованості, фокусування на конкретний сегмент ринку;
- розробити заходи примноження конкурентних переваг: освоєння інновацій, запровадження цінностно-компетентнісних підходів щодо зміцнення стратегічних переваг, лояльності клієнтів, превентивних дій щодо небезпечних заходів конкурентів, розробка програми освоєння нових сегментів ринку, залучення інвестицій;
- безпеці підприємства, його адаптації до змін економічного простору, що в результаті дає перемогу в конкурентній боротьбі за споживача та ринки збуту.

Багаторівневий характер конкурентної взаємодії підприємств зумовлює й широкий діапазон підходів до оцінки їх конкурентоспроможності. Наразі не сформовано загальноприйнятих методичних підходів до оцінки конкурентоспроможності підприємств, а закордонний досвід, який знаходимо в науковій літературі, не адаптований для вітчизняних підприємств. Це зумовлено тим, що аналізовані показники є кількісним вираженням різних аспектів діяльності підприємства [13, с. 277]. Кожне підприємство оцінює свою конкурентну позицію за своєю методикою, а суть, ефективність та результати її застосування не афішує [10, с. 117].

У публікаціях, де висвітлюється оцінка конкурентоспроможності підприємства, знаходимо велику різноманітність розрахункових і розрахунково-графічних методичних підходів. Кожному притаманні свої особливості, дослідники обґрунтовують ефективність застосування запропонованих підходів для оцінки конкурентоспроможності, необхідність врахування конкретних чинників та використання окремих показників. Ці особливості зумовлені галузевою специфікою підприємств на прикладі яких здійснювалась апробація розроблених підходів.

Різноманіття методів оцінки конкурентоспроможності підприємства, що застосовуються науковцями, зумовила необхідність їх узагальнення та систематизації. Переважно,

для упорядкування методів оцінки конкурентоспроможності підприємства використовують наступні класифікаційні ознаки [3; 9]: рівень управлінських рішень, аналітичні можливості, теоретичні засади, спосіб оцінки, спосіб представлення результату; за напрямом формування інформаційної бази, за способом відображення кінцевих результатів (матричні (матриця «Бостонської консалтингової групи», матриця І. Ансоффа, матриця McKinsey, матриця Shell, матриця конкурентних стратегій М. Портера, матриця А. Томпсона – А. Дж. Стрикленда, матриця Хофера–Шендлера), індексні (базується на визначенні конкурентоспроможності продукції, базується на теорії ефективної конкуренції, ґрунтується на визначенні сили реактивної позиції, базується на теорії рівноваги фірми та галузі, інтегральної оцінки, метод бенчмаркінгу), графічні (багатокутник конкурентоспроможності, радар конкурентоспроможності, метод «профілів»); за способом оцінки (якісні, кількісні), за можливістю розроблення управлінських рішень, за ступенем охоплення аспектів функціонування підприємства (спеціальні, комплексні), за можливістю прийняття стратегічних рішень (поточні, стратегічні); за напрямом формування інформаційної бази (критеріальні, експертні); залежно від об'єкта оцінки (галузь, підприємство, продукція); залежно від мети оцінки (позиціонування у групі, визначення динаміки позицій у групі, визначення конкурентних переваг).

Якісні методи оцінки здебільшого мають низький ступінь математичної формалізації, їм властива трудомісткість реалізації та дискретність оцінки. Їх не варто використовувати уособлено для оцінки конкурентоспроможності підприємства при визначенні пріоритетних напрямів зміцнення конкурентних позицій на ринку. Кількісні методи дають змогу оцінювати реальні шанси підприємства у конкурентній боротьбі за привабливі стратегічні зони господарювання та приймати виважені, з тактичного та стратегічного погляду, управлінські рішення [11]. Спеціальні методи оцінки – це методи, що дозволяють оцінити конкурентоспроможність підприємства за окремими аспектами його діяльності – виробничим, інноваційним, маркетинговим, фінансовим тощо. Комплексні методи базуються на комплексному підході до оцінки конкурентоспроможності підприємства [15].

Цікаво, що переважна більшість методів ґрунтується на виявленні невичерпного переліку показників, що визначають кон-

курентоспроможність підприємства. Вони передбачають для оцінки впливу чинників на конкурентоспроможність використання неточних показників, «експертні методи», яким притаманні суб'єктивність та умовність. У запропонованих методах простежується зведення різних за природою техніко-економічних показників у єдиний інтегральний показник конкурентоспроможності підприємства, що не можна вважати доречним. Низка методик при оцінці конкурентоспроможності підприємств ґрунтується на дуже складних побудовах, що мають припущення, ідеалізуються, вводяться нові для економічної науки визначення і показники, будуються різні матриці, нові системи координат. Логічна обґрунтованість запропонованих методичних підходів у теоретичній площині не викликає сумніву, але у конкретних економічних умовах функціонування підприємства ці методичні підходи видаються надто абстрактними.

Обстеження сучасних методик оцінки конкурентоспроможності підприємства переконує, що усім їм притаманні недоліки: переважно оцінка конкурентоспроможності підприємства на їх основі лише констатує його поточний стан, але в сучасних умовах вона повинна проектувати прогноз на стратегічну перспективу для отримання кращих результатів або уникнення втрат. Вони не враховують рівні клієнтоорієнтованості, цінності, компетентності та інноваційності підприємства. Доцільно при виборі методу оцінки конкурентоспроможності підприємства враховувати можливість – за короткий час та з найменшими витратами отримати повну і достовірну інформацію, яка дозволить з мінімальною погрішністю об'єктивно, кількісно і якісно оцінити формування та управління конкурентними перевагами підприємства та його конкурентний потенціалом.

Найбільш ґрунтовними методичними підходами щодо оцінки конкурентоспроможності підприємства науковці [7] називають комплексні методи, оскільки вони орієнтовані на врахування широкого спектру найважливіших параметрів функціонування підприємства.

Перевагою таких підходів вважається отримання достовірної і найбільш точної інформації про конкурентоспроможність підприємства, його переваги та «вузькі місця». Таким чином, оцінка конкурентоспроможності підприємства повинна базуватися на комплексному, багатовимірному підході і враховувати як внутрішнє, так і зовнішнє середовище [6] і водночас враховувати рівні клієнтоорієтова-

ності, цінності, компетентності та інноваційності підприємства.

З метою вдосконалення практичного інструментарію підприємствами задля підвищення їх конкурентоспроможності доцільно використовувати уніфікований дієвий методичний підхід до визначення перспектив та напрямів розвитку за набором орієнтирів, індикаторів та показників, що формують їх конкурентоспроможність та враховують рівні клієнтоорієнтованості, цінності, компетентності та інноваційності підприємства. Домінантой такого підходу має бути гнучкість й альтернативність економічних інструментів з одночасним застосуванням різних методичних підходів, результати яких взаємодоповнюють один одного та дозволяють отримати найбільш повне уявлення про рівень конкурентоспроможності. При цьому, акцентуємо, що оцінка конкурентоспроможності підприємства має здійснюватися за принципами: системності, комплексності, об'єктивності, оптимальності, науковості, динамічності, безперервності, порівнюваності, ефективності дослідження, інформаційного забезпечення. Дотримання в комплексі зазначених принципів дозволить досягти поставленої мети та здобути максимально точну оцінку конкурентоспроможності підприємства [5].

Наукова методологія формування методичних підходів щодо оцінки конкурентоспроможності підприємств передбачає систематизацію орієнтирів її оцінки, це: наявність ресурсного забезпечення (людські, сировинні, фінансові ресурси), інноваційність розвитку, співвідношення попиту і пропозиції на продукцію, клієнтоорієнтованість, дотримання пріоритетів у виробничо-господарській діяльності, розвиток ціннісно-компетентнісного підходу, передбачення форс-мажорних обставин та факторів зміни ринкового середовища, безпеку функціонування. В загальному вигляді орієнтири конкурентоспроможності підприємств визначають чинники її формування, які в свою чергу поділяються на чинники макrorівня (економічні, організаційні та правові, матеріально-технічні (сировинні) та географічні, науково-технічні (інноваційні), технологічні, демографічні, соціальні та соціально-культурні); чинники мезорівня (конкурентоспроможність галузі і регіону, розвиток галузевої і регіональної інфраструктури, наявність природних ресурсів, бар'єри розвитку соціально-економічного характеру, рівень «бар'єрів виходу» з галузі, рівень «бар'єрів входу» в галузь); чинники мікрорівня, серед

яких необхідно відзначити такі, як поява нових конкурентів та поведінка існуючих, поведінка постачальників, поведінка покупців, наявність товарів заміників, регіональне управління, інформаційне та кадрове забезпечення [12].

Визначені орієнтири конкурентоспроможності сприятимуть:

- здійснити комплексну оцінку чинників конкурентоспроможності відповідно до мети і встановлених завдань;
- оцінити пропорції успішності та прибутковості функціонування підприємства за наявного конкурентного потенціалу;
- оцінити ефективність функціонування підприємства за різних рівнів клієнтоорієнтованості, цінності, компетентності та інноваційності підприємств;
- встановити відповідність рівнів економічної безпеки за умов загострення конкурентної боротьби.

Доцільним є використання поряд з орієнтирами індикаторів, оскільки індикатор (лат. «indicator» – показник) – орієнтований економічний показник, вимірювання, що дає змогу певною мірою передбачити, в якому напрямі слід очікувати розвиток економічних процесів.

Науковий підхід щодо орієнтирів формування та індикаторів визначення рівня конкурентоспроможності підприємств має передбачати поетапний: вибір і розрахунки основних економічних показників (параметрів) і аналіз конкурентних сил, що діють в конкурентному середовищі; виявлення чинників рушійних сил, що викликають зміни в структурі галузі; визначення підприємств галузі, що мають найслабші та найсильніші конкурентні позиції; прогнозування ймовірних кроків стратегічних конкурентів; обґрунтування ключових чинників успіху підприємства; прийняття стратегічного рішення щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Індикатори оцінки конкурентоспроможності підприємств мають ґрунтуватися на врахуванні як часткових показників конкурентних переваг (якість продукції, асортимент, культура обслуговування, доступність), так і результатів експертних оцінок [4].

Зокрема, оцінку оптимального рівня конкурентоспроможності підприємств доцільно здійснювати за допомогою індикаторів: оцінки сегментації ринку; оцінки процесу реалізації продукції; інноваційної активності; співвідношення заборгованості; рівня прибутковості; оцінці компетентностей підприємства; собівартості та рівня заробітної плати працівників; лояльності клієнтів. Ці індикатори в своїй

сукупності дозволяють оцінити конкурентоспроможність підприємств, що в свою чергу сприятиме виявленню сильних і слабких сторін його діяльності, прихованих можливостей та потенційних загроз, резервів та напрямів підвищення конкурентоспроможності підприємств, що в підсумку дає можливість ефективно планувати та розвивати діяльність на основі конкурентних переваг.

Узагальнення найбільш поширених методичних підходів щодо оцінки конкурентоспроможності підприємств переконує, що традиційно для цього використовують типові показники: ефективність виробничої діяльності підприємства, фінансовий стан підприємства, ефективність організації збуту та просування товарів, конкурентоспроможність товару, конкурентний потенціал підприємства, екологічність виробництва, показники соціальної ефективності, імідж підприємства. До цього переліку доцільно додати показники: ділової активності, лояльності клієнтів, інноваційної активності, ефективності інвестиційної діяльності підприємства, економічної безпеки. У цьому контексті слушно видається позиція Хрущ Н. та Ваганова Л. [14], які, пропонують три підходи до побудови показників конкурентоспроможності з метою її оцінки. Перше, отримання прогнозних показників роботи підприємства в результаті економіко-математичного моделювання його діяльності – тобто оцінювання майбутньої діяльності; друге, оцінка конкурентоспроможності на основі фактичних даних діяльності підприємства в минулому – тобто оцінка минулих подій; а третє – реалізація технологічно допустимих потенційних можливостей підприємства, що дозволяє оцінити його сучасний стан. Але найбільш доцільною є комбінація другого і третього підходів, тобто побудова показників конкурентоспроможності на основі ознак минулої фактичної діяльності підприємства з застосуванням характеристик його потенційних сучасних можливостей.

Зауважимо, що відсутність єдиного вимірника конкурентоспроможності підприємства, а також групових чинників, що впливають на його рівень, означає, що будь-який дослідник у даній сфері стикається з так званими латентними (прихованими) показниками, про величину яких, зазвичай, судять експерти на основі значень їхніх зовнішніх проявів – чинників-симптомів.

Більшість існуючих в економічній науці методів оцінки конкурентоспроможності підприємств базуються на спрощеній структурі економічного явища. Це призвело до хибної

ідеї побудови безлічі різноманітних інтегральних показників з використанням підсумовування або визначення добутку групових і первинних чинників конкурентоспроможності. В процесі такого оцінювання вагові коефіцієнти окремих чинників визначаються експертним шляхом, що вносить певний суб'єктивізм в отримані результати, які часто не мають реального економічного змісту. При цьому брак об'єктивності підсилюється довільним переліком головних групових та первинних чинників, що включаються до складу інтегрального показника окремими дослідниками.

Для виправлення такого стану доцільно здійснювати процедуру оцінки латентного показника, яка базується на широкому застосуванні різноманітних багатомірних статистичних методів. Так, спочатку слід використовувати показники рентабельності виробництва, інноваційності, сегментів ринку, цінової еластичності попиту споживачів, клієнтоорієнтованості. Потрібно зважати, що в загострення конкуренції, коли вся внутрішня інформація про діяльність підприємства оголошується комерційною таємницею, приходиться використовувати виключно публічну інформацію.

Методологічним базисом другого і третього етапів слід вважати існуючі багатомірні статистичні методи – канонічний аналіз, таксономія об'єктів в її класичному та модифікованому варіантах, кластерний та дискримінантний аналіз об'єктів з урахуванням особливостей структури. Крім того, на третьому етапі варто використовувати підхід, заснований на сполученні двох напрямів багатомірного аналізу – кластеризації сукупності підприємств та побудові дискримінантної функції конкурентоздатності.

На четвертому етапі знайдено на основі різних багатомірних методів множини оцінок конкурентоспроможності (альтернативні варіанти) доцільно тестувати задля фільтрації оптимальної оцінки за допомогою переліку первинних чинників-симптомів, який визначають у процесі канонічного аналізу. Таке тестування ґрунтується на виборі оптимальної регресійної моделі, яка зв'яже певну оцінку конкурентоздатності підприємств із заданим колом її первинних чинників-симптомів.

І останній етап присвячується прикладним аспектам отриманої найбільш точної регресійної моделі конкурентоспроможності підприємств. Тут здійснюється узагальнюючий висновок щодо оцінки конкурентоспроможності з огляду на мету, визначені орієнтири та індикатори у поточному періоді та на перспективу.

Ще зауважимо, що при оцінці конкурентоспроможності, передусім необхідно формування інформаційного простору і визначення елементів матриці спостережень. Оскільки показники конкурентоспроможності неоднорідні, доцільно проводити стандартизацію їх значень. Потім потрібно провести диференціацію ознак матриці спостережень на стимулятори і загрози. Підставою такого поділу має слугувати інтенсивність та характер впливу кожного з показників на рівень конкурентоспроможності підприємства.

Крім того, відповідно до напрямів прояву наслідків конкурентного середовища, доцільно встановити ключові рівні конкурентоспроможності: високий, достатній, задовільний та два проміжні рівні – умовно задовільний та умовно достатній. Доцільно акцентувати, що частота, періодичність та бази порівняння щодо оцінки конкурентоспроможності підприємства визначаються відповідно до мети та завдань. Базами порівняння можуть бути показники підприємств, що досліджується за минулі роки, прогнозовані показники, середньогалузеві показники; найкращі показники підприємств лідерів; показники підприємств-конкурентів; аналогічні показники рівня конкурентоспроможності підприємств в інших галузях тощо. Закладений таким чином багатоаспектний полікритеріальний підхід до оцінки конкурентоспроможності підприємства включає систему орієнтирів, індикаторів та показників та враховує рівні клієнтоорієнтованості, цінності, компетентності та інноваційності підприємства.

Використання запропонованих методичних підходів щодо оцінки конкурентоспроможності підприємства дасть змогу отримати оперативну інформацію про конкурентні позиції на ринку з визначенням сильних та слабких місць, здійснювати постійний контроль, аналіз та діагностику рівнів конкурентоспроможності підприємства з метою швидко реагування на прояви зовнішнього середовища та їх регулювання шляхом розробки оперативних та стратегічних управлінських заходів.

Висновки. З метою підвищення рівня обґрунтованості управлінських рішень щодо нарощення конкурентоспроможності підприємства розроблено методичні підходи, що ґрунтуються на урахуванні тенденцій розвитку підприємства та враховують рівні клієнтоорієнтованості, цінності, компетентності та інноваційності підприємства. Запропоновані підходи зважають, що конкурентоспроможність – це динамічний процес, який має циклічний характер і реалізується з урахуванням принципів, базовими серед яких є: комплексність, системність, оптимальність, відносність, динамізм, інформаційна достовірність та адекватність викликам і загрозам зовнішнього середовища. Вони окреслюють сукупність взаємопов'язаних етапів: діагностика кон'юнктури ринку; формування системи орієнтирів, індикаторів та показників конкурентоспроможності що враховують рівні клієнтоорієнтованості, цінності, компетентності та інноваційності підприємства; визначення рівня конкурентоспроможності, обґрунтування висновків та розробка пропозицій щодо підвищення конкурентоспроможності та примноження конкурентних переваг. Використання запропонованих методичних підходів у практичній діяльності сприятиме формуванню адекватних заходів щодо подальшого зміцнення конкурентної позиції підприємства з огляду на забезпечення його конкурентоспроможності за різних рівнів управління та дозволить менеджменту підприємства виявити, в яких саме чинниках закладені найбільші резерви примноження конкурентних переваг й тим самим підвищити якість управлінських рішень з формування, вибору та реалізації стратегічних альтернатив щодо зміцнення конкурентних позицій підприємства в умовах деформацій економічного простору та з урахуванням всієї сукупності взаємопов'язаних соціально-економічних процесів. У означеній площині подальшого дослідження потребують проблеми інформаційного забезпечення методів оцінки конкурентоспроможності підприємств.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Гудзь О. Є. Роль інновацій щодо забезпечення конкурентоспроможності та ефективності підприємства // Вісник ХНТУСГ: Економічні науки. – Харків: ХНТУСГ, 2015 р. – Вип. 161. – 326 с. – С. 3– 11.
2. Гуторова І. В. Використання рейтингових оцінок для аналізу конкурентоспроможності підприємств / І. В. Гуторова // Вісн. СНАУ. Сер. «Економіка та менеджмент». – 2010. – № 6/1(41). – С. 80-85.
3. Дикань, В. Л. Методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємства / В. Л. Дикань, Т. В. Пономарьова // Вісник економіки транспорту і промисловості. Серія «Економіка». – 2011. – Випуск 36. – С. 100–105.

4. Жданко Є. С. Забезпечення конкурентоспроможності й розвитку підприємств в кризових умовах: проблеми та рішення: сб. науч. трудов [«Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечение иностранных инвестиций: региональный аспект»] / Є. С. Жданко. – Донецк : ДонНУ, 2008. – 1156 с.
5. Жовновач Р. І. Теоретико-методологічні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємств / Р. І. Жовновач. – Кіровоград: КНТУ // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2011. – С. 106-113.
6. Квятковська Л. А. Оцінка поточної та довгострокової конкурентоспроможності підприємства / Л. А. Квятковська, Л. Д. Воробйова // Вісник національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Збірник наукових праць. – 2011. – Випуск 26. – С. 181–187.
7. Кузьмін О. Є. Методи аналізування конкурентоспроможності підприємств / О. Є. Кузьмін, Л. І. Чернобай, О. П. Романко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Випуск 21.10. – С. 159–166.
8. Михайлова Н. В. Визначення майбутньої конкурентної позиції підприємства за різних рівнів управління / Н. В. Михайлова // Економіка : проблеми теорії та практики: сб. наук. пр.: В 6 т. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2009. – Вип. 247. – Т. IV. – С. 1019–1024.
9. Погребняк Д. В. Методи діагностики конкурентоспроможності підприємства / Д. В. Погребняк // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. Збірник наукових праць. – 2011. – Випуск 32. – С. 45–51.
10. Реутов В. Е. Управление конкурентоспособностью: [монография] / В. Е. Реутов, Н. З. Вельгош. – Симферополь: Таврия, 2005. – 200 с.
11. Рибницький Д. О. Сучасні підходи до оцінювання конкурентоспроможності підприємства / Д. О. Рибницький, Т. А. Городня // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Випуск 20.9. – С. 227–230.
12. Ткачук Г. Ю. Обґрунтування впливу чинників продуктивності сільськогосподарського виробництва на конкурентоспроможність малих підприємств агробізнесу Житомирщини / Г. Ю. Ткачук // Наукові праці НУХТ. – 2009. – С. 131-134.
13. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации: [учеб.] / Р. А. Фатхутдинов. – М: Эксмо, 2005. – 544 с.
14. Хрущ Н. А. Сучасні методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємства / Н. А. Хрущ, Л. В. Ваганова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 5, Т. 3. – С. 153-156.
15. Яцура В. В. Аналіз методів оцінки конкурентоспроможності підприємств [Електронний ресурс] / В. В. Яцура, М. В. Замроз // Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту. Збірник наукових праць. – 2011. – № 2. – С. 146-151.

Засади державної інноваційної політики

Худолій В.Ю.

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економіки та менеджменту
Міжнародного науково-технічного університету імені академіка Юрія Бугая

Пономаренко Т.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та менеджменту
Міжнародного науково-технічного університету імені академіка Юрія Бугая

Кадол Л.В.

кандидат технічних наук,
доцент кафедри економіки, організації та управління підприємствами
ДВНЗ «Криворізького національного університету»

Стаття присвячена дослідженню питань фінансування інноваційної діяльності. Віддача науково-технічного потенціалу знаходиться в чіткій залежності з часткою валового внутрішнього продукту, котра спрямована на наукові дослідження. Збільшення цієї частки дозволяє не тільки підвищувати науково-технічний потенціал, але й посилювати значення наукових досліджень. Українська економіка демонструє досить низькі показники інноваційності та знаходиться на початковому етапі становлення інноваційної економіки, тому актуальним є використання позитивного досвіду інших країн.

Ключові слова: інноваційна політика, фінансування, елементи інноваційної політики, валовий внутрішній продукт, інноваційність.

Худолій В.Ю., Пономаренко Т.В., Кадол Л.В. ОСНОВЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

Статья посвящена исследованию вопросов финансирования инновационной деятельности. Отдача научно-технического потенциала находится в четкой зависимости с долей валового внутреннего продукта, которая направлена на научные исследования. Увеличение этой доли позволяет не только повышать научно-технический потенциал, но и усиливать значение научных исследований. Украинская экономика демонстрирует достаточно низкие показатели инновационности и находится на начальном этапе становления инновационной экономики, поэтому актуальным является использование положительного опыта других стран.

Ключевые слова: инновационная политика, финансирование, элементы инновационной политики, валовой внутренний продукт, инновационность.

Khudoliy V.U., Ponomarenko T.V., Kadol L.V. PRINCIPLES OF STATE INNOVATIVE POLICY

The article investigates the financing of innovation. Scientific and technical potential returns are completely depending from the share of gross domestic product which is aimed at scientific researches. The increase in this share can not only improve the scientific and technical potential, but also enhance the value of research. Ukrainian economy shows low rates of innovation and is at an early stage of the innovation economy and that's why actual is using of positive experience of other countries.

Keywords: innovation policy, financing, innovation policy items, gross domestic product, innovation.

Постановка проблеми. В економіці України, яка реформується, надзвичайно важливе значення має формування й проведення інноваційної політики, що забезпечуватиме такі структурні перетворення народного господарства країни, які дозволять їй випускати конкурентоспроможну продукцію світового рівня. Каталізатором структурних змін є інноваційна сфера, спрямована на заміну застарілих технологій більш прогресивними. Без інноваційного піднесення, відновлення основного капіталу неможливий вихід з економічної кризи.

Це підтверджується досвідом промислово розвинутих країн, економічне зростання яких на 90% забезпечується за рахунок упровадження в промисловість нових знань і технологій. Ринкові умови господарювання потребують формування конкурентних переваг як на рівні держави, так і на рівні окремого підприємства. Тому активізація іноваційно-інвестиційної політики, дослідження механізмів фінансування, планування та управління інноваційними процесами, в тому числі і на державному рівні, є важливим сучасним завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями дослідження принципів інноваційної політики займаються чимало вчених, це і Ілляшенко С.М., Геєць В.М., Шипуліна Ю.С., Дудар Т. Г., Краснокутська, Ю.Б. Іванов, Турило А.М., А.І. Крисоватий, Т.Ф. Куценко, О.О. Лапко, І.Й. Малий, І. Мельота, Л.І. Нейков, І.А. Павленко, В.В.Пилипів, А.М. Поручник, І.Ф. Радіонова, В.С. Савчука, Т.О. Скрипка та ін. Вони визначають, що інноваційна політика підприємства повинна бути орієнтована на забезпечення його конкурентоздатності і в цьому процесу саме державному регулюванню відведена відповідальна місія.

Формулювання цілей статті. В дослідженнях державного регулювання інноваційної діяльності цікаво розглянути динаміку фінансування та віддачу науково-технічного потенціалу. Практична цінність таких досліджень зростає в період значного спаду ВВП та поглиблення макрофінансових дисбалансів 2014–2016 рр.

Виклад основного матеріалу. Загальновідомо, що державне регулювання інноваційної діяльності відбувається через такі форми та інструменти, як фінансове, податкове та інфраструктурне регулювання, підтримка конкретних інноваційних проектів.

Віддача науково-технічного потенціалу знаходиться в чіткій залежності з часткою валового внутрішнього продукту [1; 2], котра спрямована на наукові дослідження (науко-

місткістю ВВП). Збільшення цієї частки дозволяє не тільки підвищувати науково-технічний потенціал, але й посилювати значення наукових досліджень. Світовий досвід затверджує, що при значенні цього показника менше ніж 0,4% ВВП, наука може виконувати тільки соціально-культурну функцію. І тільки при збільшенні долі витрат на науку більше ніж 0,9% ВВП наука починає впливати на ефективність технічного потенціалу.

Українська економіка демонструє невисокі показники інноваційності та знаходиться на початковому етапі становлення інноваційної економіки. Тому використання позитивного досвіду інших країн та створення на його ґрунті власної системи регулювання інноваційного розвитку набуває особливої актуальності [3].

Статистичні дані вказують, що частка фінансування наукових розробок в Україні до 1991 року складала близько 3% валового внутрішнього продукту, у т.ч. 2,2% фінансувалось із держбюджету [5]. Тобто, з цього рівня починає працювати економічна функція науково-технічного потенціалу. У наш час обсяг фінансування наукових досліджень недостатній для інноваційного розвитку країни. Однак, достатній рівень фінансування наукових розробок не є єдиною умовою ефективності використання наукового потенціалу. Це можливо тільки за умови взаємодії всіх складових (рис. 1) – фундаментальних досліджень

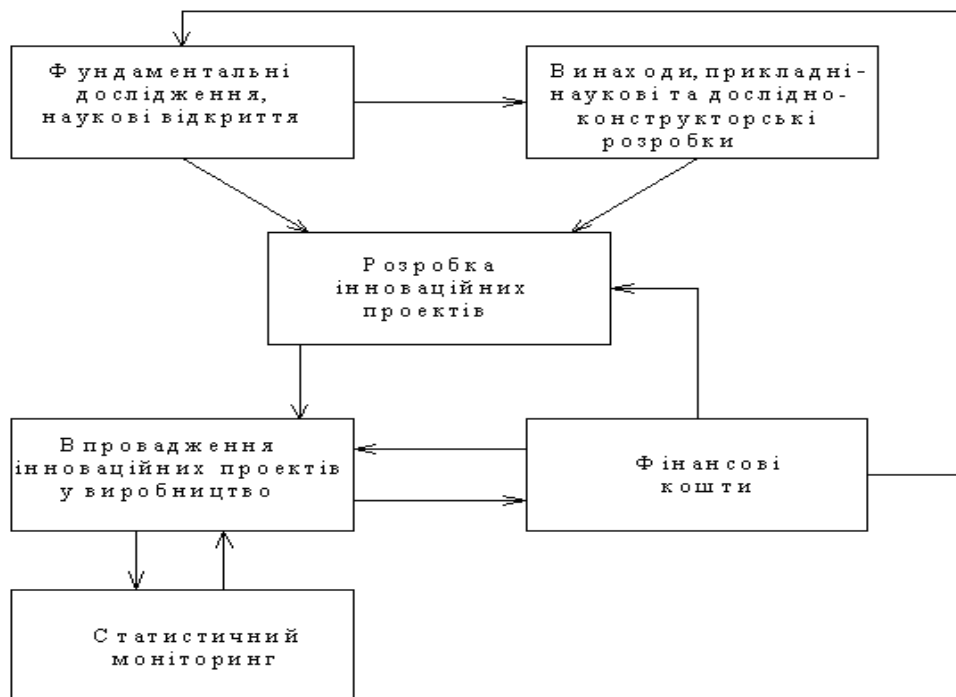


Рис. 1. Схема впровадження наукових досліджень у виробництво

та наукових відкриттів, прикладних наукових і дослідницько-конструкторських розробок [4].

Для порівняння в табл. 1 представлені державні витрати на наукові інноваційні проекти (питомої ваги від ВВП) у розвинутих країнах. Для забезпечення стимулювання конкурентоспроможності ЄС у світі одним із п'яти цільових завдань стратегії «Європа – 2020» є збільшення наукоємності ВВП до 3% до 2020 року. У 2014 році держави – члени ЄС витратили близько 283 млрд. євро на виконання державних інноваційних розробок (ДіР), частка яких у ВВП склала 2.03%, у 2004 році – 1.76%.

Таблиця 1
Державні витрати на наукові інноваційні проекти від ВВП у розвинутих країнах

Країна	витрати на науку, % від ВВП	на душу населення доларів США
Швеція	3.70	773.8
Японія	3.06	731.3
США	2.84	842.3
Корейська Республіка	2.52	365.1
Канада	2.29	527.4
Франція	1.61	461.6
Велика Британія	1.83	397.7
Німеччина	2.18	406.8

Підприємницький сектор продовжує залишатися основним сектором в усіх державах – членах ЄС, де здійснювалися найбільші витрати на виконання державних інноваційних розробок (64% від загального обсягу витрат на ДіР, здійснених у 2014 році), за винятком Єстонії, Греції, Кіпру, Латвії, Литви (де сектор вищої освіти був домінуючим у виконанні ДіР) та Румунії (де майже половина ДіР була проведена у державному секторі) [5].

Закон України «Про наукову та науково-технічну діяльність» визначає, що бюджетні витрати на наукові дослідження та розробки мають становити не менше ніж 1,7% ВВП. Але статистичні дані свідчать, на загальні витрати на наукову та науково-технічну діяльність (за рахунок усіх джерел) в Україні упродовж останніх 15 років були значно нижчими та не перевищували 1,3% ВВП.

Простежено стабільне зменшення частини бюджетного фінансування з урахуванням рівня інфляції на наукові розробки в Україні (табл. 2, табл. 3) [3; 5].

Таблиця 2
Витрати на інноваційну діяльність за різними джерелами фінансування в Україні відносно ВВП,%

Роки	У тому числі за рахунок коштів			
	власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	інші джерела
2000	0.82	0.005	0.08	0.13
2001	0.81	0.03	0.03	0.10
2002	0.95	0.02	0.12	0.25
2003	0.80	0.03	0.05	0.26
2004	1.01	0.02	0.03	0.25
2005	1.19	0.01	0.04	0.12
2006	0.96	0.02	0.03	0.12
2007	1.11	0.02	0.04	0.33
2008	0.77	0.04	0.01	0.45
2009	0.57	0.01	0.17	0.12
2010	0.44	0.01	0.22	0.07
2011	0.58	0.01	0.00	0.05
2012	0.52	0.02	0.07	0.21
2013	0.48	0.002	0.09	0.09
2014	0.42	0.02	0.01	0.04
2015	0.40	0.02	0.01	0.04

Для української економіки характерним є переважання самофінансування підприємствами інноваційної діяльності, коли витрати на інноваційну діяльність суб'єкти господарювання здійснюють за рахунок власних коштів. Після 2007 р. частка фінансування інновацій за рахунок власних коштів помітно скоротилась на тлі постійного збільшення частки іноземних та інших джерел. При цьому частка державного фінансування залишалась стабільно низькою. Найбільший потік іноземних інвестицій припадає на 2009 та 2010 рр., але вже у 2011–2012 рр. відбувається стрімке падіння цього показника. Це можна пояснити тим, що кризові явища негативно позначилися на інвестиційній привабливості вітчизняної економіки.

Загальновідомо, що інноваційна економіка характеризується [3]:

1) індексом економічної свободи (ІЕС). ІЕС є комплексним кількісним показником, який розраховується за 10 індикаторами – це свободи бізнесу, торгівлі, податкова, фінансова свободи, відсутність корупції та ін. В рейтингу 2015 р. серед 183 країн, Україна посідає 162 місце та відноситься до країн з відсутністю вільної економіки [6];

Таблиця 3

**Індекси обсягу наукових та науково-технічних робіт за джерелами
(% до попереднього року)**

Показник	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Загальний обсяг	0.991	0.961	0.999	1.013	0.952	1.244
держбюджету	0.993	0.945	1.113	0.965	0.870	1.100
Замовників України	0.912	1.056	0.971	0.904	0.946	1.198
Замовників іноземних держав	1.145	0.959	0.744	1.128	0.885	1.142
Власних коштів	11.205	0.853	1.212	1.273	1.344	1.636
Інших коштів	0.657	0.765	1.627	0.921	0.899	1.958

Таблиця 4

**Частка промислових підприємств, що займалися інноваціями
(у відсотках до загальної кількості обстежених)**

підприємства	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
усього	12.8	13.8	16.2	171.4	16.8	16.1	17.3
Внутрішні науково-дослідні роботи	2.2	2.1	2.4	2.1	2.1	1.9	3.2
зовнішні	1.2	1.2	1.3	1.3	1.1	0.9	1.5

2) рівнем розвитку освіти і науки. У розвинутих країнах видатки на освіту

на всіх рівнях державного сектору становлять від 4,5 до 7% ВВП. Показник України складає 5,3% [7]. Необхідний обсяг бюджетних асигнувань на сферу освіти визначено Законом України «Про освіту» (стаття 61) – не менш 10% від валового внутрішнього продукту (ВВП). Але з моменту набуття незалежності Україна не досягала такого рівня фінансування освіти;

3) наявністю високотехнологічних укладів економіки (4-6). Але в Україні на частку п'ятого укладу припадає 4,7% (військово-космічна техніка, засоби зв'язку); четвертий уклад становить майже 42,4% і третій – 52,8% [8, с. 14-23]. В Україні переважаючими є третій і четвертий технологічні уклади. Українська економіка залишається на індустріальному етапі розвитку і не може вважатися економікою інноваційного типу [3];

3) наявністю високої частки інноваційних підприємств та інноваційної продукції. Таблиця 4 свідчить про незначну частку підприємств, що займалися інноваціями. До негативного фактору можливо віднести і тенденцію зменшення кількості працівників наукових організацій основної діяльності з 170.6 тис. чол. в 2009 році до 101.6 тис. чол. в 2015 році.

Висновки із цього дослідження. Обраний Україною шлях інтеграції до Євросоюзу

вимагає зближення та інтеграцію національної економічної системи до систем країн ЄС. Це ставить Україну перед вибором запровадження тієї моделі розвитку, яка прийнята ЄС за базову, тобто моделі інноваційного розвитку [3].

Для формування конкурентних переваг як на рівні держави, так і на рівні окремого підприємства, підвищення віддачі науково-технічного потенціалу, ефективної реалізації пріоритетних розробок необхідним є усунення недоліків у системі фінансування науково-технічного розвитку, зокрема у фінансуванні державних науково-технічних програм. З досвіду розвинутих зарубіжних країн відомі такі основні джерела суміщеного фінансування великих державних науково-технічних програм, що можуть бути використані і в нашій країні на основі вдосконалення відповідного законодавства, а саме:

- залучення іноземних інвесторів (до 50% усього обсягу фінансування);
- концесійні форми співробітництва з іноземними підприємствами;
- використання підприємств малого бізнесу для окремих розробок та інноваційної діяльності;
- більш інтенсивно використовувати як джерело позабюджетного фінансування підприємства недержавної, у тому числі приватної, форми власності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Раціональне фінансування науки як передумова розбудови знаннєвого суспільства в Україні / Малицький Б.А., Попович О.С., Соловйов В.П. та ін. – К.: Реникс, 2004. – 322 с.
2. Кадол Л.В., Максимова О.С. Ефективність впровадження наукових розробок у гірничо-металургійному комплексі // Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. наук. праць. – Вип. 211. – Т. 3 – Дн.: Наука і освіта, 2006. – С. 737–742.
3. Богер О.В. Податкове регулювання становлення інноваційної економіки: дис. канд екон наук: 08.00.03 / Богер Олена Володимирівна. – К., 2016. – 196 с.
4. Тарасюк Г.М., Шваб Л.І. Планування діяльності підприємства. – К.: Каравела, 2005. – 311 с.
5. Держстат України, 1998-2016, офіційний сайт ukrstat.gov.ua
6. World and Global Economy Rankings on Economic Freedom 2015 [Електронний ресурс] // Сайт The Heritage Foundation. – Режим доступу: <http://www.heritage.org/index/ranking>
7. Human Development Report [Електронний ресурс] // Сайт United Nations Development Programme. – Режим доступу: http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2013_RU.pdf
8. Чухно А. Актуальні проблеми стратегії економічного і соціального розвитку на сучасному етапі / А. Чухно // Економіка України. – 2004. – №4. – С. 15-24 ; Економіка України. – 2004. – № 5. – С. 14-23.

УДК 338.363

Оцінка рівня фінансового стану підприємств машинобудування

Чернишов В.В.

старший викладач кафедри фінансів
Харківського економічного університету імені Семена Кузнеця

У статті розглянуто сутність аналізу фінансового стану підприємств машинобудування. Проаналізовано основні проблеми у розвитку машинобудування. Обґрунтовано необхідність у рейтинговій оцінці підприємств машинобудування. За результатами проведеного рейтингу запропоновано основні напрями розвитку машинобудівних підприємств.

Ключові слова: галузь, машинобудування, підприємство, фінансовий стан, рейтинг, скоринг, клас.

Чернышев В.В. ОЦЕНКА УРОВНЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОЕНИЯ

В статье рассмотрена сущность анализа финансового состояния предприятий машиностроения. Проанализированы основные проблемы в развитии машиностроения. Обоснована необходимость в рейтинговой оценке предприятий машиностроения. По результатам проведенного рейтинга предложены основные направления развития машиностроительных предприятий.

Ключевые слова: отрасль, машиностроение, предприятие, финансовое состояние, рейтинг, скоринг, класс.

Chernyshev V.V. EVALUATION OF THE FINANCIAL STANDING OF ENGINEERING

In the article the essence of financial analysis engineering enterprises. The basic problem in the development of engineering. The necessity of rating grade engineering enterprises. The results of the rating proposed main directions of engineering companies.

Keywords: industry, engineering, business, financial condition, rating, scoring, class.

Аналіз стану й розвитку підприємств різних галузей свідчить про кризовий стан пов'язаний із зменшенням обсягів виробництва, втраченою конкурентною позицією на внутрішньому та зовнішньому ринках. Ефективність та рівень розвитку підприємств машинобудування є одним суттєвіших показників економічного і промислового розвитку.

Як зазначає Г.А. Семенов, прогнозування фінансового стану підприємства, відбита в одному з використовуваних визначень фінансового аналізу, відповідно до якого фінансовий аналіз являє собою процес, заснований на вивченні даних про фінансовий стан підприємства і результати його діяльності в минулому з метою оцінки майбутніх умов і результатів діяльності [1].

На сучасному етапі розвитку підприємств машинобудування постає необхідність у створенні умов та механізмів, що унеможливить вплив економічних ризиків. Тому оцінка рівня фінансового стану та визначення основних проблем підприємств машинобудування дозволить сформулювати основні напрями його розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем оцінки фінансового стану підприємств машинобудування,

методологічних принципів, методик його визначення та покращення фінансового стану знайшли відображення в роботах Н. І. Приходько, О. С. Філімоненкова, Є. В. Мних, А. М. Поддєрьогіна, А. Півля, Н. П. Карачиної, І. О. Бланка, Б. М. Данилишина, Д. В. Клинового, М. А. Юдіним, Т. Т. Дуда, І. В. Троц, В. О. Точилін, В. В. Венгер, А. Д. Шеремет, А. І. Ковальова та ін. Однак постає необхідність розкриття проблем покращення фінансового стану підприємств машинобудування.

Формування цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає в побудові рейтингу для оцінки рівня фінансового стану підприємств машинобудування.

Виклад основного матеріалу. Останнім часом функціонування підприємств машинобудування здійснюється в умовах динамічних змін зовнішнього середовища під впливом посилення глобалізаційних процесів в економіці, політичних факторів та наслідків фінансових криз.

Машинобудування галузь промисловості, що забезпечує засобами виробництва і знаряддями праці усі галузі промисловості і сектори економіки.

Машинобудування є ведучою галуззю всієї промисловості, її серцевиною, продукція під-

приємств якої грає вирішальну роль в реалізації досягнень науково-технічного прогресу у всіх галузях народного господарства [2, с. 3].

У роботі. М. Данилишин, Д. В. Клиновий, Т. В. Пепа досліджено стан галузі машинобудування в умовах ринкового способу господарювання, визначено проблеми та тенденції розвитку галузі, обґрунтовано стратегічні цілі і пріоритети подальшого розвитку комплексу [2].

Точилін В. О., Венгер В. В. [3] досліджували вплив зовнішніх та внутрішніх ринків металопрокату на галузь машинобудування.

Адаптаційні механізми в управлінні розвитком промислових підприємств визначено у роботі Саломатіної Л. М. [4].

Дуда Т. Т., Троць І. В. [5] у своїй статті досліджували стан машинобудування із застосуванням рейтингових оцінок фінансового стану машинобудівних підприємств.

Фінансовий стан підприємства є комплексним показником ефективності його функціонування. Він характеризує прибутковість, рівень розвитку підприємства, кредитоспроможність, платоспроможність (ліквідність), майновий стан, рентабельність, ділову активність та фінансову стійкість.

На фінансовий стан підприємства впливають: скорочення обсягів фінансування зокрема через обмеження кредитування, внаслідок встановлення більш жорстких умов отримання кредитів, підвищення відсоткових ставок на кредити внаслідок погіршення ліквідності банківських установ; зменшення попиту населення у зв'язку зі зниженням купівельної спроможності за рахунок як подолання реальних доходів населення, так і згорання споживчого кредитування на тлі підвищення вартості обслуговування раніше отриманих валютних кредитів; курсова нестабільність, надмірне оподаткування, високий регулятивний тиск [6].

На сьогоднішній день не має чіткого визначення поняття фінансовий стан підприємства.

А. М. Поддєрьогін дає визначення: «Фінансовий стан підприємства – комплексне поняття, яке є результатом взаємодії елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів» [7, с. 544].

Проте на думку Н. І. Приходько зміст поняття «фінансовий стан» не можна характеризувати як результат взаємодії певних фінансових відносин. Основою поняття має

бути не комплексність, а реальна можливість забезпечення як свого розвитку, так і погашення певних зобов'язань [8].

І. О. Бланка вважає, що фінансовий стан – це рівень збалансованості окремих структурних елементів активів та капіталу підприємства, а також рівень ефективності їх використання [9, с. 487].

Отже, фінансовий стан характеризує комплексом показників, які дозволяють визначити та оцінити різні сторони діяльності підприємства. Фінансова діагностика базується на проведенні аналізу фінансового стану підприємства. Фінансова діагностика це процес дослідження фінансового стану та основних результатів фінансової діяльності підприємства з метою виявлення резервів збільшення його ринкової вартості та забезпечення ефективного розвитку.

Сьогодні існують складності проведення аналізу фінансового стану українських підприємств, що обумовлено:

- нестабільністю національної валюти, внаслідок чого розраховані на певний час показники можуть втратити свою цінність;
- різними формами власності (деякі показники не можуть бути розраховані для акціонерних підприємств через слабко розвинений у державі ринок цінних паперів);
- нестабільністю законодавчої бази (фінансового податкового права);
- кризовими явищами національної економіки тощо [10].

Виділяють наступні системні проблеми у розвитку машинобудування: низька ефективність виробництва, відсутність досвіду конкурентної ринкової поведінки, нестача нових технологій та труднощі з виходом на ринки високоякісної продукції.

З огляду на сучасні проблеми галузі, можна виділити шляхи стимулювання розвитку машинобудування через підвищення конкурентоспроможності продукції, пошук нових ефективних стратегій виходу підприємств на зовнішні ринки, оскільки для отримання кращих фінансових результатів внутрішнього ринку не достатньо.

Сьогодні підприємства значну увагу приділяють упровадженню нових технологій, технічному переозброєнню виробництва, що є запорукою успішного функціонування та покращення стану машинобудівної галузі.

З метою визначення перспектив у розвитку підприємств машинобудування, запропоновано застосувати рейтингову оцінку, що дасть змогу розподілити аналізовані підприємства

за класами сформувати основні напрями розвитку підприємств машинобудування.

Як зазначає Т. Д. Костенко рейтинг – це оцінка віднесення підприємства до визначеного класу, розряду чи категорії в залежності від ступеня стійкості фінансового стану [11].

Більш повне визначення поняття рейтинг визначає Ю. Л. Логвиненко [12, с. 324], а саме: це значення певної відносної оцінки, що дає у визначений момент чи протягом певного періоду часу, яку суб'єкт рейтингування в результаті реалізації процесу рейтингування присвоює досліджуваному об'єкту та вважає найоптимальнішим для його позиціонування за обраним критерієм чи набором критеріїв серед інших подібних за основними параметрами підприємств.

В. В. Лук'янова та Т. В. Головач визначають рейтинговий метод оцінювання ризику як систему оцінних коефіцієнтів певних напрямів діяльності кількох об'єктів ризику з подальшим визначенням рангу кожного об'єкта оцінювання стосовно рівня ризику [13, с. 282].

Розглядаючи показники фінансового стану, виникає розбіжності в рівні їх критичних оцінок, тому багато вчених економістів рекомендують оцінювати фінансову стійкість (стабільність) із застосуванням інтегральних показників, використавши скорингові моделі та ін. Так, опис скорингової моделі підприємств за рівнем ризику подано у табл. 1 [11].

З метою формування рейтингу машинобудівних підприємств запропоновано застосувати для розрахунку просту скорингову модель з трьома показниками, на основі яких здійснено розподіл підприємств за класами:

I клас – підприємства з запасом фінансової стійкості, що дозволяє запевнити у поверненні позикових засобів;

II клас – підприємства, що мають ступінь ризику заборгованості, проте ще не розглядаються як ризикові;

III клас – проблемні підприємства;

IV клас – підприємства з високим ризиком банкрутства. Відносно цього класу є ризикованість втрати коштів та процентів у кредиторів;

V клас – підприємства найвищого ризику [11, с. 164-165].

Для побудови рейтингу обрано підприємства машинобудівної промисловості. Основні розрахунки з використанням скорингової моделі класифікації підприємств за рівнем розвитку подано у табл. 2.

Як видно з табл. 2, отримані дані свідчать, що до 5 класу увійшло 8 підприємств машинобудування, це вказує на найвищий ризик у діяльності. До 4 класу віднесено 11 підприємств, які з високим ризиком банкрутства. Відносно цього класу є ризикованість втрати коштів та процентів у кредиторів. До 3 класу увійшло одне підприємство, що свідчить про існування деяких проблем. Таким чином, отримані дані свідчать про наявність проблем у розвитку та ефективному функціонуванні підприємств машинобудування.

Запропоновано виділити основні напрями розвитку підприємств машинобудування:

- забезпечення комплексного розвитку машинобудування;
- прискорення інноваційного розвитку, тобто застосування новітніх технологій;
- забезпечення розвитку інфраструктури внутрішнього ринку;
- пошук джерел фінансування;
- забезпечення необхідними фінансовими механізмами та інструментами, що підвищить рівень інноваційної активності підприємств машинобудування;
- підвищення контролю з боку держави за монополістів і посередників, що забезпечать зниження вартості матеріалів, комплектуючих виробів та енергоресурси, тобто формування ефективного механізму контролю;
- диверсифікація виробництва.

Досліджуючи ефективність функціонування підприємств машинобудування запро-

Таблиця 1

Скорингова модель класифікації підприємств за рівнем розвитку

Показник	Критерії оцінки	Класи рівня платоспроможності				
		I клас	II клас	III клас	IV клас	V клас
Рентабельність сукупного капіталу, %	факт	30 і вище	29,9-20	19,9-10	9,9-1	нижче 1
	бали	50	49,9-35	34,9-20	19,9-5	0
Коефіцієнт поточної ліквідності	факт	2,0 і вище	1,99-1,7	1,69-1,4	1,39-1,1	1 і нижче
	бали	30	29,9-20	19,9-10	9,9-1	0
Коефіцієнт фінансової незалежності	факт	0,7 і вище	0,69-0,45	0,44-0,3	0,29-0,20	нижче 0,2
	бали	20	19,9-10	9,9-5	5-1	0
Межі класів	бали	100 і вище	99-65	64-35	34-6	0

Оцінка за рейтинговою шкалою підприємств машинобудування

Підприємства	Рентабельність сукупного капіталу, %		Коефіцієнт поточної ліквідності		Коефіцієнт фінансової незалежності		Сума	Клас
	факт	бали	факт	бали	факт	бали		
ПАТ Дрогобицький машинобудівний завод	-8,74	0	1,44	11	0,47	11,65	22,65	4
ПАТ Дружківський машинобудівний завод	-4,82	0	1,18	10,5	0,11	0	10,5	4
ПАТ Одеський машинобудівний завод «Червона гвардія»	-18,47	0	0,68	0	0,05	0	0	5
ПАТ Харківський машинобудівний завод «Світло шахтаря»	-2,70	0	2,10	30	0,60	18,5	48,5	3
ПАТ Конструкторське бюро коксохімічного машинобудування	-7,66	0	0,67	0	0,03	0	0	5
ПАТ Коростенський машинобудівний завод	-2,45	0	1,14	10	0,39	7	17	4
ПАТ Бериславський машинобудівний завод	-66,19	0	1,50	12	-0,71	0	12	4
ПАТ Бердичівський машинобудівний завод «Прогрес»	-18,70	0	0,83	0	0,18	0	0	5
ПАТ Сніжнянський завод хімічного машинобудування	-1,88	0	1,25	10,7	0,83	20	30,7	4
ПАТ Коростенський завод хімічного машинобудування	-11,73	0	0,04	0	0,09	0	0	5
ПАТ Мелітопольський завод холодильного машинобудування «Рефма»	-17,28	0	0,85	0	0,21	1,1	1,1	5
ВАТ Геніченський машинобудівний завод	-8,05	0	1,52	12	0,89	20	32	4
ПАТ Сєверодонецький науково-дослідний та конструкторний інститут хімічного машинобудування	2,06	1,74	0,45	0	0,19	0	1,74	5
ПАТ Український науково-дослідний та конструкторний інститут хімічного машинобудування	-2,38	0	0,97	0	0,81	20	20	4
ПАТ Головний інститут по проектуванню заводів тракторного, автомобільного та сільськогосподарського машинобудування	0,21	0	0,86	0	0,40	9	9	4
ПАТ Родомишльський машинобудівний завод	-0,02	0	0,50	0	0,92	20	20	4
ПАТ Монастирський машинобудівний завод	-1,62	0	1,28	10,9	0,53	14,5	25,4	4
ПАТ Грінківський машинобудівний завод	0,99	0	1,26	10,8	0,58	15	25,8	4
ПАТ Куп'янський машинобудівний завод	-1,19	0	0,93	0	0,18	0	0	5
ПАТ Самбірський дослідно-експериментальний машинобудівний завод	-22,47	0	0,32	0	-1,35	0	0	5

поновано підвищити інноваційну активність та інвестиційну привабливість за рахунок внутрішньогосподарського виробничого процесу.

Висновки з цього дослідження. Галузь машинобудування переживає бурхливий економічний розвиток, який характеризується збільшенням показників діяльності. Таким чином,

подальші дослідження проблеми покращення фінансового стану підприємств машинобудівної галузі мають зосереджуватись на впровадженні ефективної антикризової політики як комплексу практичних заходів, спрямованих на реалізацію виявлених внутрішніх резервів підвищення прибутковості підприємств.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Семенов Г. А. Діагностика фінансово-економічного стану підприємства / Г. А. Семенов, О. В. Ярошевська // Вісник економічної науки України. – 2011. – № 1. – С. 136-141.
2. Данилишин Б. М. Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка України / Б. М. Данилишин, Д. В. Клиновий, Т. В. Пепа ; за наук. ред. Б. М. Данилишина. – Ніжин : ТОВ «Вид-во «Аспект-Поліграф», 2007. – 688 с.
3. Точилін В. О. Стан та напрямки розвитку внутрішнього ринку металопродукції України [Електронний ресурс] / В. О. Точилін, В. В. Венгер // Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова. – 2013. – Т. 18. – Вип. 3/1. – С. 64–67. – Режим доступу : http://www.visnyk-onu.od.ua/journal/2013_18_3_1/18.pdf.
4. Саломатина Л. Н. Адаптационные механизмы в управлении развитием промышленных предприятий [Електронний ресурс] / Л. Н. Саломатина // Економіка Промисловості. – 2009. – № 2 – 3. – С. 82–85. – Режим доступу : http://econindustry.org/arhiv/html|2011|st_54_10/pdf/ – Yfpdf p trhfye//
5. Дуда Т. Т. Порівняльна рейтингова оцінка фінансового стану машинобудівних підприємств Хмельниччини [Електронний ресурс] / Т. Т. Дуда, І. В. Троц // Економічний вісник Донбасу. – 2013. – № 2 . – С. 63–69. – Режим доступу: http://alma-mater.luguniv.edu.ua/electron_versions.htm.
6. Якименко О. С. Методи діагностики фінансового стану промислових підприємств / О. С. Якименко // Науковий-виробничий журнал Бізнес-навігатор. – 2012. – № 1(27). – С. 113-119.
7. Поддєрьогін А. М., Білик М. Д., Буряк Л. Д. та ін. Фінанси підприємств: Підручник – 6-те вид., перероб. та допов. – К.: КНЕУ, 2006. – 552 с.
8. Приходько Н. І. Поняття фінансового стану підприємства: деякі аспекти його визначення // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: vlp.com.ua/files/sekcia_4.pdf
9. Бланк І. О. Основи фінансового менеджменту. – К.: Ніка-Центр, 2007. – 487 с.
10. Рак Ю. І. Проблема покращення фінансового стану підприємства машинобудівного комплексу в умовах виходу з фінансово-економічної кризи / Ю. І. Рак // Дні науки – 2012: Збірник матеріалів регіональної науково-практичної конференції: В 3 т. – Красноармійськ: КІІ ДонНТУ, 2012. – Т 3. – 198. – С. 74-78.
11. Костенко Т. Д. Економічна діагностика: практикум / Т. Д. Костенко, А. А. Герасимов, В. С. Рижигов, О. К. Добикіна, С. В. Касьянюк. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 186 с.
12. Логвиненко Ю. Л. Сутність рейтингування підприємств та його значення в ринкових умовах / Ю. Л. Логвиненко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка»: Проблеми економіки та управління. – Львів: Львівська політехніка. – 2009. – № 640. – С. 319-327.
13. Луцянова В. В. Економічний ризик / В. В. Луцянова, Т. В. Головач : навч. посіб. – К.: Академ-видав, 2007. – 464 с.

Управління фінансовим станом підприємства в кризових умовах

Яворський А.А.

аспірант кафедри менеджменту
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

У статті проведено аналіз методів, процедур і механізмів виведення підприємства зі стану фінансової кризи. Визначено роль внутрішніх резервів для подолання кризових ситуацій, а також можливість санації, у разі їх недостатності. Виявлено важлива роль глибокого фінансового аналізу всіх аспектів фінансової кризи, побудови моделей і прогнозів ймовірності банкрутства, необхідних для виведення підприємства з ситуації фінансової катастрофи.

Ключові слова: криза, фінансова криза, антикризове управління, фінансове оздоровлення.

Яворский А.А. УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМ СОСТОЯНИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ В КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ

В статье проведен анализ методов, процедур и механизмов выведения предприятия из состояния финансового кризиса. Определена роль внутренних резервов для преодоления кризисных ситуаций, а также возможность санации, в случае их недостаточности. Выявлена важная роль глубокого финансового анализа всех аспектов финансового кризиса, построения моделей и прогнозов вероятности банкротства, необходимых для вывода предприятия из ситуации финансовой катастрофы.

Ключевые слова: кризис, финансовый кризис, антикризисное управление, финансовое оздоровление.

Yavorski A.A. MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE IN THE FINANCIAL CRISIS CONDITIONS

The article deals with the analysis of the methods, procedures and tools of an enterprise's way-out of the financial crisis. The article distinguishes the role of inner reserves to overcome the crisis situations as well as readjustments in case of necessity, while stressing the role of precise financial analysis for all aspects of financial crisis, the one of structuring models and predictions of possible bankruptcy, which are necessary for leading an enterprise from the catastrophic financial situation.

Keywords: crisis, financial crisis, crisis management, readjustment.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Небезпека кризи – природне явище, що виникає в процесі функціонування підприємства на будь-якій стадії його генезису. В умовах закономірною циклічності функціонування і розвитку соціально-економічних систем в сучасних ринкових умовах з високою часткою ймовірності має місце ризик виникнення кризового стану. Тому, безумовно, управління кожним економічним суб'єктом у визначеній мірі повинно бути антикризовим.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженнями проблем антикризового фінансового управління підприємством займалися ряд зарубіжних та вітчизняних вчених-економістів, роботи яких присвячені в основному проблемам антикризового управління і прогнозування кризового стану підприємства, серед яких необхідно відзначити таких авторів як Альтман Е., Базаров Г. З., Бівер В.Г., Грязнова А. Г., Зайцева Н. А., Ковальов В. В., Сажина М. А., Уткіна Е. А., та ін. З переходом України до ринкових відносин, з'явилися роботи вітчизняних вчених, які вне-

сли вклад в розвиток теорії менеджменту та антикризового фінансового управління, а саме Терещенко О.А., Клебанова Т.С., Лігоненко Л. А. та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Багато питань антикризового фінансового управління до теперішнього часу виявилися не до кінця опрацьованими. Так, залишається досить широким спектр підходів до визначення самого поняття «антикризове фінансове управління», що, в свою чергу, ускладнює визначення конкретних заходів і управлінських рішень в період перебування господарюючих суб'єктів в кризовому стані. Також, невирішеною залишається проблема вибору методу діагностики ризику настання банкрутства на підприємстві, що враховує особливості української економіки.

Таким чином, недостатня розробленість окремих аспектів проблеми антикризового фінансового управління на промислових підприємствах, а також її теоретичне і практичне значення зумовили вибір теми, а також мети і завдання дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналіз можливості усунення неплатоспроможності та відновлення фінансової стійкості підприємства, а також заходи, необхідні для досягнення фінансової рівноваги в тривалому періоді.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогоднішній день терміни «антикризове управління», «антикризовий менеджмент» є одними з найбільш часто вживаних в сфері бізнесу.

Оскільки антикризове управління передбачає збереження стійкого становища підприємства, то доцільно охарактеризувати далі і ситуацію, яка може бути можлива в протилежному випадку, а саме стан катастрофи, неспроможність (банкрутство) підприємства.

Процедури, що застосовуються до підприємства-боржника, включають в себе реорганізаційні, ліквідаційні заходи і мирову угоду.

Сутність реорганізаційних заходів полягає в збереженні діяльності підприємства-боржника і забезпеченні його виведення з неплатоспроможного стану.

Результатом ліквідаційних процедур є припинення діяльності підприємства, що відображає суть банкрутства у вузькому сенсі слова. У широкому сенсі процедура банкрутства підприємства розглядається, як антикризовий захід.

Банкрутом є те підприємство, яке визнано таким в судовому порядку. В іншому випадку підприємство вважається тільки знаходиться в кризовій ситуації, і банкрутство є лише самою його крайньою формою.

Антикризове фінансове управління являє собою специфічний вид управлінської діяльності, що полягає в аналізі впливу зовнішнього і внутрішнього середовища на фінансові умови функціонування підприємства з метою своєчасного виявлення ознак наближення кризи.

Фінансовий стан підприємства, як відомо, – поняття, в комплексі характеризується показниками наявності, розподілу і використання фінансових ресурсів, що дає розуміння тенденцій фінансової конкурентоспроможності [20, с. 201].

В даний час в практиці антикризового управління фінансова криза прийнято асоціювати зі стратегічним кризою, тактичним кризою і кризою платоспроможності, які, по суті, і дозволяють конкретизувати його економічну сутність і відрізнити від інших видів кризи.

Безумовно, тактична криза, що має місце на підприємстві, може бути і фактором розви-

тку нестабільності також і більш масштабного характеру, який обґрунтовується як стратегічна криза.

Стратегічна криза більшою мірою пов'язаний з ігноруванням необхідності ув'язки стратегічного фінансового планування з іншими етапами планування, що не розробленістю організаційно-методичного забезпечення та інструментарію стратегічного управління. Криза платоспроможності [23, с. 191] визначається як неплатежі підприємства, викликані дефіцитом готівкової і безготівкової грошової маси, як нездатність господарюючого суб'єкта своєчасно погашати свої короткострокові і довгострокові зобов'язання [32, с. 151].

Основними цілями антикризового фінансового управління є розробка і реалізація заходів, спрямованих на швидке відновлення платоспроможності та відновлення достатнього рівня фінансової стійкості підприємства, що забезпечує його вихід із кризового стану [7, с. 271].

Ці цілі, відповідно, визначають принципи, на яких має базуватися система антикризового фінансового управління підприємством:

1. *Контроль фінансового стану підприємства.*

2. *Планування, прогнозування, аналіз і своєчасний менеджмент фінансової діяльності підприємства*

3. *Ранжування індикаторів кризових явищ за ступенем небезпеки для фінансового стану підприємства [18, с. 46].*

4. *Своєчасна адекватна реакція на кризові прояви в фінансовому стані підприємства.*

5. *Відповідність заходів реакції на ступінь реальної загрози фінансовому стану підприємства [19].*

6. *Залучення максимально можливих внутрішніх ресурсів підприємства для виходу з кризового фінансового стану [16].*

7. *Орієнтованість на максимальну ефективність організаційних процедур фінансового оздоровлення (санації) підприємства.*

Політика антикризового фінансового управління являє собою частину загальної фінансової стратегії підприємства, що полягає в розробці системи методів попередньої діагностики банкрутства і «включення» механізмів фінансового оздоровлення, що забезпечують вихід з кризового стану [10, с. 272].

Антикризова стратегія дозволяє вчасно розпізнати кризу і, з огляду на його особливості заздалегідь, знизити гостроту, а можливо і виключити умови для його виникнення зовсім [9, с. 101].

При визначенні антикризової фінансової стратегії аналізуються зовнішні та внутрішні умови функціонування підприємства в цілому, виділяються основні компоненти, які мають вирішальне значення для фінансового стану:

- оптимальне балансування між прагненням до максимізації прибутку і збереженням фінансової стійкості;
- формування фінансових ресурсів в обсязі, необхідному для забезпечення фінансової рівноваги в короткостроковій і довгостроковій перспективах;
- підвищення ефективності використання фінансового потенціалу;
- оптимізація співвідношення ризиків і прибутковості за видами діяльності.

Дослідження динаміки фінансового розвитку підприємства передбачає вивчення основних фінансових показників за певними періодами і виявлення закономірностей фінансового розвитку, формування фінансової статистики. Суть статистичного методу полягає у вивченні статистики втрат і прибутків підприємства і їх абсолютні та відносні коефіцієнти по звітних періодах, а потім встановлення величини і частоти отримання економічної віддачі і відповідно визначенні рівня фінансової стійкості в динаміці [1]. Результати такого аналізу стають основою для вироблення антикризової фінансової стратегії підприємства і складання фінансових прогнозів, які, «... є фундаментом всієї діяльності в сфері бізнесу» [17, с. 79].

В системі загального моніторингу фінансового стану підприємства виділяється особлива група об'єктів спостереження, що формує можливе «кризове поле», яке втілює небезпека банкрутства. На етапах спостереження застосовуються як традиційні, так і спеціальні показники – «індикатори кризового розвитку» [9, с. 292].

Фінансовий аналіз кризоформуєчих факторів зовнішнього і внутрішнього середовища має на увазі собою дослідження системи, впливів внутрішнього і зовнішнього характеру на фінансовий стан господарюючого суб'єкта та їх ідентифікацію з позиції провокування кризових явищ, виділяється важливість і необхідність угруповання кризоформуєчих факторів по визначальним ознаками, а також дослідження ступеня впливу окремих факторів на форми і масштаби кризового стану [8, с. 272].

Більшість вітчизняних і зарубіжних економістів виділяють важливість проведення поглибленого дослідження зовнішнього та

внутрішнього середовища з позиції загроз і можливостей підприємства за допомогою SWOT-аналізу, а також інших видів діагностики фінансового стану – рейтингових методик, систем бальних оцінок, факторних моделей.

Підсистема антикризового інструментарію включає в себе:

- систему профілактичних заходів;
- ідентифікацію масштабів кризи;
- оцінку внутрішніх фінансових можливостей;
- фінансову стабілізацію: усунення неплатоспроможності, відновлення фінансової стійкості, фінансове забезпечення стійкого зростання;
- фінансове оздоровлення за допомогою санації.

У процесі такої діагностики констатується «нормальне», «передкризовий» або «кризовий» фінансове становище [29, с. 16].

При діагностуванні передкризового фінансового стану підприємства наступним фінансовий менеджмент інтерпретується як «управління по слабких сигналах» і має переважно попереджувальну спрямованість [28, с. 19].

Система профілактичних заходів превентивного характеру повинна включати наступне:

- скорочення масштабності інвестицій ризикованих напрямків фінансової діяльності підприємства;
- посилення дій в області внутрішнього і зовнішнього страхування фінансових ризиків;
- позбавлення від частини зайвих або невикористовуваних активів бізнесу для акумулювання додаткових фінансових резервів;
- переклад в грошову форму заборгованості партнерів і еквівалентів грошових коштів [15; 4; 19; 28; 22].

Профілактика фінансової кризи передбачає проведення ряду заходів, управлінські рішення яких повинні в підсумку відповідати певним принципам: «відсікання зайвого», «стиснення організації» і «забезпечення фінансової стабільності на перспективу» [22, с. 410].

У разі виявлення в процесі моніторингу істотних відхилень від нормального ходу фінансової діяльності, що визначається напрямками його фінансової стратегії і системою планових і нормативних фінансових показників, закономірним кроком слід далі виявлення масштабів кризового стану, тобто його глибини з позиції загрози банкрутства [9, с. 272]. Тут рекомендується в загальній

сукупності аналізу кризової ситуації проведення також більш глибокого дослідження кризісоформіруючих факторів, які можуть згенерувати загрозу подальшого поглиблення фінансової кризи [28, с. 18]. Особливе значення в цих умовах набуває подальше прогнозування можливого періоду протікання фінансової кризи з урахуванням проведених оцінок.

Наступним кроком в рамках антикризової фінансової стратегії стає об'єктивна оцінка внутрішніх фінансових можливостей суб'єкта господарювання виходу з фінансової кризи, на даному етапі важлива інтегральна оцінка загрози катастрофи з використанням моделі Альтмана [33, с. 238].

При аналізі внутрішніх фінансових можливостей особливої важливості набуває оцінка якісного стану фінансового потенціалу бізнесу з позиції передбачуваного запобігання фінансового краху, в тому числі ступінь кваліфікації менеджменту, їх маневреність і швидке реагування на зміни кризісоформіруючих факторів фінансового середовища, ефективність структури фінансового управління [4, с. 43].

Вибір напрямків механізмів фінансової стабілізації підприємства, адекватних масштабам його кризового фінансового стану і внутрішнім фінансовим можливостям, є наступний закономірний етап антикризового фінансового управління. Управління фінансовим станом підприємства повинно бути орієнтоване на досягнення наступних принципів цілей:

- усунення неплатоспроможності;
- відновлення фінансової стійкості;
- фінансове забезпечення стійкого зростання підприємства в довгостроковій перспективі [34; 22; 2; 27; 8; 5; 28; 11].

До заходів стабілізаційної програми, що забезпечує рішення задачі по усуненню неплатоспроможності, віднесемо наступні:

1. Збільшення суми грошових коштів, що дозволяють забезпечити ліквідацію зобов'язань, які потребують термінового погашення [16, с. 145]:

- прискорення інкасації або продажу дебіторської заборгованості, а також скорочення періоду надання товарного кредиту [17, с. 112];

- зниження розмірів страхових запасів товарно-матеріальних цінностей і уцінки найбільш малоліквідні їх видів до рівня ціни попиту з забезпеченням подальшої їх реалізації [1];

- ліквідації портфеля короткострокових фінансових вкладень і зниження високолік-

відної частини довгострокових фінансових інвестицій;

- проведення операцій зворотного лізингу, в процесі яких раніше придбані у власність основні засоби продаються лізингодавцю з одночасним оформленням договору їх фінансового лізингу;

- продажу нерентабельних виробництв [1];

- здачі в оренду надлишків виробничої та адміністративної площі.

2. Скорочення масштабів короткострокових поточних зовнішніх і внутрішніх фінансових зобов'язань і прийняття на себе менших за розмірами нових зобов'язань за рахунок:

- пролонгації короткострокових фінансових кредитів і реструктуризації короткострокового кредитного портфеля з перекладом деяких його складових в довгострокові інструменти;

- відстрочки розрахунків за окремими формами внутрішньої кредиторської заборгованості;

- зниження витрат на придбання матеріалів, інвентарю та обладнання, витрат адміністрації;

- скорочення складських залишків готової продукції [16, с. 163].

Пропонується оптимізувати витрати наступним чином:

- переглянути кадровий склад і зменшити фонд заробітної плати;

- використовувати менш дорогі виробничі компоненти;

- впровадити ресурсозберігаючі технології, які дозволили б економити на вартості сировини [17, с. 120];

Досягненням кінцевої мети фінансової стабілізації має стати усунення поточної неплатоспроможності підприємства.

Продовженням має стати відновлення фінансової стійкості в середньостроковому періоді. В даному випадку, зниження необхідного обсягу фінансового споживання можна досягти наступними шляхами:

- припиненням випуску продукції з низькою рентабельністю як етап скорочення обсягу виробничої діяльності;

- реструктуризацією кредиторської заборгованості (розстрочка, продаж, обмін) [21, с. 413];

- зниженням інвестиційної активності підприємства;

- оптимізацією цінової політики, зниженням собівартості продукції, що випускається;

– актуалізацією політики в області виплати дивідендів, адекватної кризового фінансового розвитку, з метою збільшення чистого прибутку, що спрямовується на виробничий розвиток [22, с. 109];

– відмовою від соціальних програм, що фінансуються за рахунок прибутку.

До заходів по відновленню фінансової стійкості варто віднести також можливість конвертації боргів в статутний капітал, яка може бути здійснена як за допомогою розширення статутного фонду, так і через поступку власниками підприємства частини своєї частки (пакета акцій) [13, с. 56].

Розглянемо блок заходів, необхідних для досягнення фінансової рівноваги в тривалому періоді. Основними завданнями на даному етапі є:

– прискорення оборотності поточних активів;

– використання ефективних видів матеріальних ресурсів з метою зниження собівартості продукції, що випускається [14, с. 165];

– впровадження нових технологій виробництва рентабельного конкурентоспроможного продукту;

– залучення інструментів фондового ринку для підвищення доходів від позареалізаційної діяльності [17, с. 148].

Ряд авторів пропонує звернути пильну увагу на маркетинг [2; 25; 26; 28].

Забезпечення фінансової стійкості в довгостроковій перспективі за рахунок потенціалу збільшення грошового потоку створює оптимальні умови для самофінансування економічного зростання підприємства і зниження масштабів кредитного ресурсу.

Безумовно, при визначенні конкретних шляхів фінансового оздоровлення фінансового менеджменту підприємства необхідно враховувати також такі критерії, як галузева специфіка, витратність пропонованих методів, стадія життєвого циклу, крім усього, виділяють також і вплив регіональної специфіки, особливості місцевого законодавства, можливості отримання додаткового бюджетного фінансування з боку регіональних органів влади [21, с. 49].

Санація являє собою систему заходів, спрямованих на поліпшення фінансово-економічного стану підприємства і реалізуються за допомогою боку юридичних та фізичних осіб з метою запобігання його банкрутства і підвищення конкурентоспроможності на ринку товарів і послуг [3, с. 180]. У процесі сана-

ції принципово обґрунтувати вибір найбільш ефективних її форм, з тим, щоб в найбільш можливо стислі терміни досягти фінансового оздоровлення і не допустити оголошення банкрутства [8, с. 275].

Санація господарюючого суб'єкта, спрямована на реорганізацію боргу, має такі основні форми:

– погашення боргу підприємства за рахунок цільового банківського кредиту [31, с. 414];

– державні гарантії комерційним банкам по кредитах, виданим санованому підприємству [1];

– погашення боргу за рахунок коштів бюджету;

– передача в оренду підприємства-боржника також у більшому ступені характерний для санування державних підприємств [12, с. 149];

– списання санатором-кредитором частини боргу [17, с. 184].

У тому випадку, якщо зовнішнє фінансове оздоровлення підприємства орієнтоване на його реорганізацію, включаючи ситуацію зі зміною статусу юридичної особи санованого господарюючого суб'єкта, то санація може набувати таких форм:

– злиття – об'єднання підприємства-боржника з будь-яким фінансово-стійким суб'єктом господарювання. В результаті таких дій підприємство-боржник втрачає свій юридичний статус [3, с. 125];

– приєднання – припинення діяльності підприємства-боржника як самостійної юридичної особи і передача всіх прав і обов'язків, включаючи боргові, господарюючому суб'єкту, до якого воно приєднується [6, с. 131];

– поділ – поділ підприємства, яке мається на увазі в тому випадку, якщо воно здійснює багатогалузеву господарську діяльність, шляхом створення на його базі нових підприємств з самостійним юридичним статусом;

– виділення – створення одного або декількох підприємств без припинення діяльності підприємства-боржника [28, с. 79].

Форми санації можуть визначатися в рамках її конкретного напрямку, обраного підприємством з урахуванням особливостей кризової ситуації. З огляду на важливість реалізації заходів щодо фінансового оздоровлення для подальшої життєдіяльності господарюючого суб'єкта, такому контролю необхідно приділяти першочергову увагу [8; 13; 30; 3]. Контроль покладається, як правило, безпосередньо на

керівників підприємства. Результати контролю повинні постійно аналізуватися з метою внесення своєчасних коректив, визначення ефективності та прийняття додаткових заходів.

Висновки. Єдиного рецепта з виведення підприємства з кризи не існує і, на думку фахівців, розробити, а потім впровадити механізм антикризового фінансового управління – це не те ж саме, що докласти універсальну формулу виходу з катастрофічного становища до підприємства, яке виявилось у важкій фінансово-економічній ситуації і стимулювати початок його безперервного функціону-

вання. Ключова роль у системі антикризового менеджменту відводиться максимальному використанню внутрішніх резервів фінансової стабілізації, проте, в разі їх недостатності, необхідно розглядати і санацію. Одне з найважливіших антикризових напрямків – глибокий аналіз всіх аспектів фінансової кризи і розуміння того, що необхідно для виведення підприємства з ситуації катастрофи. З упевненістю можна вважати, що в цьому контексті фінансова діагностика підприємства, побудова моделей і прогнозів ймовірності банкрутства грають ключову роль.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Авдошина З.А. Антикризове управління: сутність, діагностика, методики [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.cfin.ru/management/antirecessionary_management.shtml
2. Антикризове регулювання економіки: теорія і практика [Текст] / А.В. Богомолва, В.А. Богомолв. – М. : ЮНИТИ, 2007. – 271 с.
3. Антикризове управління [Текст]: підручник / Под ред. проф. Е.М. Короткова; – Изд. 2-е, доп. і перераб. – М. : ИНФРА – М., 2007. – 620 с.
4. Балабанов І.Т. Основи фінансового менеджменту: навчальний посібник. – 3-е изд., Доп. і перераб. / І.Т. Балабанов. – М. : Фінанси і статистика, 2002. – 512 с.
5. Барінов В.А. Антикризове управління. [Текст]: навч. посібник / Барінов В.А. – Изд. 2-е. – М. : ІД «ФБК – Прес», 2005. – 382 с.
6. Бежовец А.А. Удосконалення антикризового управління підприємством на основі діагностики його фінансового стану: на матеріалах підприємств харчової промисловості Алтайського краю [Текст]: автореферат на дис ... канд.екоп.наук: 08.00.05 / Бежовец А.А. – Барнаул, 2003. – 166 с. / Режим доступу: наукова бібліотека дисертацій і авторефератів disserCat <http://www.dissercat.com/content/sovershenstvovanie-antikrizisnogo-upravleniya-predpriyatiem-na-osnove-diagnostiki-ego-finans#ixzz2q6GEVISa>
7. Бланк І.А. Основи фінансового менеджменту. Менеджмент [Текст] / Бланк І.А. – М. : Ніка-Центр, 1999. – 592 с.
8. Бланк І.А. Фінансовий менеджмент [Текст]: навчальний курс / І.А. бланк; изд. 2-е, перераб. і доп. – Київ : Ельга, Ніка-Центр, 2004. – 656 с.
9. Бляхман Л.С. Основи функціонального та антикризового менеджменту. [Текст]: навч. посібник / Л.С. Бляхман. – СПб. : Михайлов В.А., 1999. – 378 с.
10. Бобильова А.З. Фінансове оздоровлення підприємств [Текст]: Теорія і практика / А.З. Бобильова. – М. : Справа, 2004. – 256 с.
11. Бичков С. Про патентування деяких проблемах антикризового управління [Текст] / С.М. Бичков, А.А. Григорян, Е.В. Шикин, Г.Є. Шикина // Укр. Моск. ун-ту. Сер. 21. Управління [державна і суспільство]. – 2008. – № 2. – С. 56-75.
12. Гіляровський Л.Т. Комплексний економічний аналіз господарської діяльності [Текст] / Гіляровський Л.Т. і [ін.] – М. : ТК Велбі, Проспект, 2006. – 360 с.
13. Глущенко В.В. Введення в кризісологію. Фінансова кризісологія. Антикризове управління [Текст] / В.В. Глущенко. – М. : ІП Глущенко В.В., 2008. – 88 с.
14. Грачов А.В. Фінансова стійкість підприємства [Текст]: критерії та методи оцінки в ринковій економіці: навч. посібник / А.В. Грачов. – 2-е вид. – М. : Річ навіть і Сервіс, 2008. – 358 с.
15. Грушенко В.І. Кризовий стан підприємства: пошук причин і способів його подолання [Текст] / В.І. Грушенко, Л.В. Фомченкова // Менеджмент в Росії і за кордоном. – 1998. – № 1 (1 липня 1998). – С. 20-23.
16. Жарковський Є.П. Антикризове управління [Текст]: підручник / Є.П. Жарковський, Б.Є. Бродський. – Изд. 7-е изд., Испр. і доп. – М. : Омега-Л, 2011. – 467 с.
17. Зуб А.Т. Антикризове управління [Текст]: навч. посібник для студентів вузів / А.Т. Зуб. – М. : Аспект Пресс, 2006. – 319 с.
18. Інститут банкрутства [Текст]: Становлення, проблеми, напрями реформування / Радигін А.Д. [Керівник авторського колективу], Гонтмахер А.Є., Кузик М.Г. [и др.] – М. : ІЕПП, 2009. – 430 с.

19. Клименко Г.В. та ін. Фінансова балансування підприємства в конкурентному середовищі / Відп. ред. А.Н. Питкін. – Єкатеринбург : Изд-во ІЕ УрО РАН, 2005. – 170 с.
20. Ковальов В.В. Введення у фінансовий менеджмент [Текст] / Ковальов В.В. – М. : Фінанси і статистика, 2000. – 809 с.
21. Кован С.Є. Теорія антикризового управління підприємством [Текст]: навч. посібник / С.Є. Кован, Л.П. Мокрова, А.Н. Ряховская; Під ред. Мокрової, А.Н. Рахівського. – М. : КНОРУС, 2009. – 160 с.
22. Коротков Е.М. Антикризове управління [Текст] / Е.М. Коротков. – М. : Фінанси і статистика, 2003. – 432 с.
23. Литовських А.М. Фінанси, грошовий обіг і кредит [Текст]: навч. посібник / А.М. Литовських, І.К. Шевченко. – Таганрог : ТРТУ, 2003. – 136 с.
24. Лукашевич В. В. Глобальна фінансово-економічна криза [Текст]: причини і наслідки / В.В. Лукашевич, С.Ф. Сутирін // Вісник Санкт-Петербурзького університету. – 2001. – Сер. 5. Вип. 3. – С. 21-29.
25. Орехов В.І. Антикризове управління [Текст]: навч. посібник для вузів / В.І. Горіхів, К.В. Балдін, Н.П. Гапоненко; – Изд. 2-е перераб. і испр. – М. : ИНФРА – М, 2009. – 540 с.
26. Основи економічної теорії [Текст]: підручник / С.В. Мочерний, В.К. Симоненко, В.В. Секретарюк і [и др.]; Під загальною редакцією С.В. Мочерного. – Київ : Знання, 2000. – 601 с.
27. Поляк Г.Б. Фінансовий менеджмент [Текст] / Г.Б. Поляк. 2-е изд. перераб. і доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 527 с.
28. Продченко І.А. Фінансовий менеджмент [Текст]: навчальний курс / І.А. Продченко. – М. : МІЕМП, 2006. – 138 с.
29. Савицька Г.В. Аналіз господарської діяльності підприємства. [Текст] / Савицька Г.В. – Мінськ : Нове знання, 2007. – 387 с.
30. Теорія і практика антикризового управління [Текст]: підручник / Г.З. Базаров, С.Г. Беляєв, Л.П. Бєлих [и др.] // Під ред. С.Г. Беляєва, В.І. Кошкіна. – М. : Закон і право, ЮНИТИ, 1996. – 469 с.
31. Торкановській Е. Антикризове управління [Текст] / Е. Торкановській // Економіст. – 1999. – № 12. – С. 58-69.
32. Фінансовий менеджмент [Текст]: навч. посібник / Н.В. Колчина, О.В. Португалова, Є.Ю. Макєєва; Під ред. Н.В. Колчин. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 464 с.
33. Фінансовий менеджмент [Текст]: навч. посібник / І.М. Карасьова, М.А. Рєвякіна // Під ред. Ю.П. Анискіна. – Москва : Омега-Л, 2006. – 335 с.
34. Цикли Кондратьєва [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://avmol51.narod.ru/172.html>

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 640.43:[504:331.45]

Екологічна безпека в закладах ресторанного господарства

Головко О.М.кандидат технічних наук,
доцент кафедри готельно-ресторанної справи
Мукачівського державного університету**Чорій М.В.**старший викладач кафедри готельно-ресторанної справи
Мукачівського державного університету

У час економічного занепаду та ресурсного виснаження земель країн світу все більшого значення набуває розвиток екологічно безпечних та ресурсозберігаючих технологій і принципів життєдіяльності. В зв'язку з інтеграцією до Євросоюзу, Україна почала більш детально звертати увагу на екологічну складову нашого існування, що знайшло своє відображення і в діяльності готельно-ресторанних підприємств. Провідним узагальнюючим фактором передового досвіду в галузі екологічної відповідальності стало підвищення попиту на підприємства, які спонукають дотримуватись критеріїв екологічної освіти. На сьогодні Україна приєдналася до 20-ки країн, в яких діє програма Міжнародної організації по екологічній освіті «Green Key». Підтвердженням чого є те, що вже 15 готельно-ресторанних комплексів отримали сертифікат та премію «Green Key» за впровадження основних принципів ресурсозберігаючих технологій та навчання екологічно свідомого персоналу підприємства [7]. Екологічна безпека (екобезпека) являє собою соціоприродну та наукову реальність, є об'єктом дослідження різних наук, зокрема природничих, соціальних, юридичних. Охоплює складний комплекс взаємозв'язків людини з навколишнім природним середовищем. Основу екологічної безпеки закладів ресторанного господарства складає чітко визначена екологічна політика, в якій описані загальні цілі і рівень амбіцій для екологічних показників, показників щодо охорони навколишнього середовища та екологічної підготовки, інформативності та підвищення обізнаності. Для того, щоб система управління була довгостроково стійкою та підходила до свого розміру і шкали, екологічна політика підприємства включає в себе екологічні проблеми, а також містить посилання на соціальні питання, культурні, економічні, якості, здоров'я та безпеки. Екологічна політика більш амбітна і відображає не тільки дотримання законодавчих і нормативних актів. Вона переважно розроблена для конкретного підприємства у співпраці з персоналом та складена таким чином, що включає в себе і формується за рахунок вкладів від управління, а також від співробітників.

Ключові слова: екологічна безпека, екологічна політика підприємства, ресурсозберігаючі технології, екологічна освіта, міжнародна екологічна безпека, екологічний менеджмент.

Головко О.Н., Чорій М.В. ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В ЗАВЕДЕНИЯХ РЕСТОРАННОГО ХОЗЯЙСТВА

Во время экономического упадка и ресурсного истощения земель стран мира все большее значение приобретает развитие экологически безопасных и ресурсосберегающих технологий и принципов жизнедеятельности. В связи с интеграцией в Евросоюз, Украина начала более детально обращать внимание на экологическую составляющую нашего существования, что нашло свое отражение и в деятельности гостинично-ресторанных предприятий. Ведущим обобщающим фактором передового опыта в области экологической ответственности стала работа в индустрии туризма, получения престижа и повышения спроса предприятий, которые побуждают соблюдать строгие критерии фонда экологического образования. На сегодня Украина присоединилась к 20-ки стран, в которых действует программа Международной организации по экологическому образованию «Green Key», подтверждением чего является то, что уже 15 гостинично-ресторанных комплексов получили сертификат и премию «Green Key» за внедрение основных принципов ресурсосберегающих технологий и обучение экологически сознательного персонала предприятия. Экологическая безопасность (экобезопасность) представляет собой соціоприродну и научную реальность, является объектом исследования разных наук, в частности естественных, социальных, юридических. Охватывает сложный комплекс взаимосвязей человека с окружающей природной средой. Основу экологической безопасности заведений ресторанного хозяйства составляет четко определена экологическая политика, в которой описаны общие цели и уровень амбиций для экологических показателей, показателей по охране окружающей среды и экологической подготовки,

информативности и повышения осведомленности. Для того, чтобы система управления была длительно устойчивой и подходила к своему размеру и шкалы, экологическая политика предприятия включает в себя экологические проблемы, а также содержит ссылки на социальные вопросы, культурные, экономические, качества, здоровья и безопасности. Экологическая политика более амбициозная и отражает не только соблюдение законодательных и нормативных актов. Она преимущественно разработана для конкретного предприятия в сотрудничестве с персоналом и составлена таким образом, что включает в себя и формируется за счет вкладов от управления, а также от сотрудников.

Ключевые слова: экологическая безопасность, экологическая политика предприятия, ресурсосберегающие технологии, экологическое образование, международная экологическая безопасность, экологический менеджмент.

Golovko O.M., Chorii M.V. ECOLOGICAL SECURITY IN ESTABLISHMENTS OF REASTAURANT INDUSTRY

In a time of economic decline and depletion of the world's land resources becoming increasingly important the development of environmentally sound and resource-saving technologies and principles of life. In connection with the integration to European Union, Ukraine started to pay more attention to ecological component of our existence, which was reflected in the activities of hotel and restaurant businesses. The leading generalizing factor of advanced experience in field of ecological responsibility became the work in tourism industry, getting prestige and increased demand of enterprises, which induce to comply with the strict standards of environmental education foundation. Nowadays Ukraine has joined to 20 countries in which works the program on International organization of ecological education «Green Key», as evidenced by the fact that more than 15 hotel and restaurant complex received a certificate and a prize of «Green Key» for the implementation of the basic principles of energy saving technologies and environmentally conscious education of the personnel. Ecological safety (ecosafety) is a socio-natural and scientific reality, the object of study of various sciences, including natural, social, legal. It covers a complex set of relationships between human and the environment. The basis of ecological safety in establishments of restaurant business is a clearly defined ecological policy, in which described the general objectives and the level of ambition for ecological indicators setting to protect the environment and environmental training, informing and raising awareness. In order for control system was sustainable and long-term fit for its size and scale, the ecological policy of the company includes ecological problems, and also includes links to social issues, cultural, economic, quality, health and safety. Ecological policy is more ambitious and reflects not only compliance with legislative and normative acts. It is primarily designed for a particular company, in cooperation with the staff and is composed in a way that includes and is formed by contributions from management and also from staff.

Keywords: ecological safety, ecological policy of the company, resource saving technologies, ecological education, international ecological safety, ecological management.

Постановка проблеми. Рівень потреб людства у природних ресурсах значно зріс разом з населенням та промисловим виробництвом. Тривалий час існувало переконання, що розвиток світової економіки буде стабільним і безперервним, а природні ресурси – невичерпними. Екологічні проблеми розглядалися як проблеми технічного характеру, що розв'язуються тими ж технічними засобами. Технологічний оптимізм породжував ілюзії про безмежні можливості економічного зростання. А в цей час бурхливий технологічний наступ людини на природу, наступ стихійний, без урахування можливих наслідків, – став однією з головних причин сучасних екологічних проблем і екологічної безпеки.

Аналіз останніх досліджень. Екобезпека – категорія соціальна, притаманна людському суспільству, формується в межах суспільних відносин. Зазначена категорія характеризується кількома аспектами [2].

По-перше, як вічна цінність людського суспільства, що ґрунтується на певній системі гарантій екологічної безпеки співісну-

вання природи і людини. Йдеться про безпеку людини в процесі: взаємодії з природним середовищем, з небезпечними речовинами (радіоактивними, хімічними, токсичними тощо), використання руйнівних або небезпечних технологій і процесів, здійснення різноманітних впливів на довкілля тощо. Вона може бути пов'язана і з неконтрольованими людиною процесами (стихійні сили природи).

По-друге, при забезпеченні екологічної безпеки враховуються закони природи, за якими розвиваються екологічні об'єкти.

По-третє, екобезпека здійснюється під контролем держави, яка утворює цілу систему спеціальних органів.

По-четверте, основою правової форми є екологічне право як самостійна правова галузь. Правове забезпечення екобезпеки є одним з основних принципів цього права.

Визначення екологічної безпеки як правової категорії має різне тлумачення в еколого-правовій науці. Вважають, що її сутність полягає:

- в захисті людини і навколишнього природного середовища від шкідливого впливу;

- умовах збереження здоров'я людей;
- забезпеченні сталого соціально-економічного розвитку;
- балансі розвитку екосистем;
- діяльності по захисту життєво важливих екологічних інтересів;
- є складовою частиною міжнародної екологічної безпеки тощо.

Право екологічної безпеки розглядають як комплексну галузь екологічного права, систему правових норм та інших засобів, які спрямовані на створення правових умов для реалізації суб'єктивного права громадян на безпечне для життя, здоров'я, довкілля та захист його в разі порушення. Також через регулювання відносин щодо здійснення екологічно небезпечної діяльності з метою запобігання погіршенню екологічної обстановки, виникненню екологічної небезпеки для природних систем, населення, інтересів держави і юридичних осіб та здійснення системи заходів у разі виникнення екологічної небезпеки щодо ліквідації небезпечних наслідків, визначення режиму використання екологічно небезпечних територій і об'єктів, встановлення особливого статусу осіб, що постраждали від негативних наслідків природної стихії чи техногенного впливу. Досягнення режиму безпечного існування населення і стану довкілля на місцевому, регіональному, національному і транснаціональному рівнях.

Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища» (ст. 50) [1] визначає екологічну безпеку як стан навколишнього природного середовища, при якому забезпечується попередження погіршення екологічної ситуації та виникнення небезпеки для здоров'я людей, що гарантується здійсненням широкого комплексу взаємопов'язаних екологічних, політичних, економічних, технічних, організаційних, державно-правових та інших заходів.

Екологічна безпека розглядається у двох аспектах [2]. Як суб'єктивна категорія вона проявляється у процесі реалізації суб'єктивного права громадян на екологічну безпеку шляхом регулятивного та охоронного методів. Це право громадян тісно пов'язане з правом на безпечне навколишнє природне середовище для їх життя і здоров'я. З іншого боку — це об'єктивно існуюча система правового забезпечення екологічної безпеки, за допомогою якої регламентується екологічно небезпечна діяльність, режим використання природних ресурсів, охорона довкілля, попередження погіршення екологічного стану та

виникнення небезпеки для природних об'єктів і населення.

Довкілля вважається безпечним, коли його стан відповідає встановленим у законодавстві критеріям, стандартам, лімітам і нормативам, які стосуються його чистоти (незабрудненості), ресурсомісткості (невиснаженості), екологічної стійкості, санітарних вимог, видового різноманіття, здатності задовольняти інтереси громадян.

Формулювання цілей статті. Організація та забезпечення відповідного рівня екологічної безпеки в закладах ресторанного господарства складається з декількох компонентів, які безпосередньо впливають на екологічний імідж підприємства. Всі ці компоненти узагальнюються, окреслюється їх основна мета та засоби досягнення. На їх основі формується екологічна політика підприємства.

Виклад основного матеріалу. Провідним узагальнюючим фактором передового досвіду в галузі екологічної відповідальності в роботі підприємств індустрії туризму, стало підвищення попиту на ті підприємства, які спонукають дотримуватися критеріїв екологічної освіти.

Одним з перших компонентів, які складають основу екологічної безпеки, є екологічний менеджмент, тобто підприємство має мати чітко визначену екологічну політику. Для того, щоб забезпечити загальну платформу для забезпечення стійкості роботи закладів ресторанного господарства формується документ, в якому відображається екологічна політика. У ньому описані загальні цілі і рівень амбіцій для екологічних показників встановлених щодо охорони навколишнього середовища та екологічної підготовки, інформативності та підвищення обізнаності.

Для того, щоб система управління була довгостроково стійкою екологічна політика підприємства включає в себе не тільки екологічні проблеми, а також містить посилення на соціальні питання, культурні, економічні, питання якості, здоров'я та безпеки.

Екологічна політика є заявою з зазначенням зобов'язань для безперервних покращень та їх моніторинг. Але це не стосується конкретних питань або методів їх вирішення. Екологічна політика більш амбітна і відображає не тільки дотримання законодавчих і нормативних актів. Вона переважно розроблена для конкретного підприємства у співпраці з персоналом, співробітниками, партнерами та відвідувачами.

Підприємство ставить перед собою, в напрямку екологічної політики, ряд цілей та

бажаних кінцевих досягнень, які реалізуються впродовж звітного періоду. Метою даного критерію є підвищення активної ролі підприємств.

Критерієм, який безпосередньо впливає на виконання екологічної політики підприємства є інформування та залучення співробітників до створення екологічних ініціатив. Цей критерій включає в себе інформацію, що регулює питання управління навколишнім середовищем (використання води, електроенергії, відходів, очищення, продуктів харчування і напоїв і т.д.), інші питання стійкості, питання підвищення обізнаності гостей, співробітників, постачальників і навколишнє співтовариство. Висвітлення для персоналу оновленої інформації про існуючі та нові екологічні ініціативи дає змогу не тільки краще розуміти їх роль в роботі закладу, але і дає можливість персоналу належним чином інформувати і відповідати на питання гостей і, як наслідок, відбувається підвищення рівня інформованості гостей, співробітників, постачальників і навколишньої спільноти. Також вирішуються інші проблеми сталого розвитку: проблем соціальної, культурної, економічної, якості, здоров'я та безпеки. В даному випадку навчання може бути більш розширеним, щоб додати знання з інших питань всередині або навколо закладу.

Так, наприклад, для зниження впливу на навколишнє середовище, особливо за рахунок економії електроенергії і води, для гостей, які відвідують даний заклад проводяться заходи щодо інформування про конкретні енергетичні та водозберігаючі ініціативи, що здійснюються на підприємстві. Таким чином гості можуть внести свій вклад в збереження та розвиток енергетичних ініціатив і економії води. Дана інформація про економію енергії і води наводиться в кутку споживача або розміщена на плакатах в громадських місцях закладу.

Для зниження впливу на навколишнє середовище і, як наслідок, скорочення витрат, необхідно вести регулярний запис споживання води – не рідше одного разу на місяць, обчислювати витрати води на одного гостя. При можливості вказувати джерела водопостачання. У разі будь-яких серйозних змін в споживанні води система екологічної політики підприємства має процедури для розкриття питання, що саме може бути причиною різкої зміни споживання води і продукувати коригувальні дії в зазначеному напрямку.

Для зниження впливу на навколишнє середовище за рахунок економії води та елек-

троенергії, і таким чином зниження загальної кількості витрат закладу готельно-ресторанної сфери, пропонується впровадження ряду ресурсозберігаючих заходів [9]:

- у деяких випадках потік води в туалетах на одному рівні може бути додатково зменшено без шкоди для комфорту гостей. Рекомендується дотримуватися межі 6 літрів на флеш;

- заклади ресторанного господарства повинні мати систему та склад персоналу для регулярної перевірки кранів на протікання і негерметичності туалетів;

- витрата води з кранів не повинен перевищувати 8 літрів за хвилину. У багатьох випадках потік води в кранах може бути додатково зменшено без шкоди для комфорту гостей. Часто зменшений потік води створюється шляхом змішування води з повітрям у водопровідних аераторах;

- також може бути прийнято рішення щодо зменшення тиску води в системі розподілу води;

- для того, щоб знизити споживання води та електроенергії, і таким чином скоротити витрати, варто використовувати посудомийні машини, що мають функцію ЕКО та витрачають не більше 3.5 л води за кошик та містять встановлені жируловлювачі;

- використання професійного, а не звичайного побутового обладнання, що продовжує їх життєздатність;

- встановлення окремих лічильників води – деякі підприємства мають окремі лічильники води для кожного крана або групи приміщень. Це дає змогу отримувати більш точну інформацію щодо кількості використання води різними підрозділами підприємства та підготувати кращі цільові стратегії скорочення використання води на споживання;

- повторне використання стічних вод (стічні води можна використовувати повторно після очищення для поливу зелених насаджень підприємства);

- можливим є збір дощової води і її використання для туалетів або інших відповідних цілей, таких як зрошення зелених насаджень підприємства.

Наступний критерій стосується використання різноманітних засобів прибирання та очищення. Для зниження впливу на навколишнє середовище, використання небезпечних хімічних речовин в миючих засобів повинно зводитися до мінімуму. Для закладів ресторанного господарства створено спеціальний «чорний список речовин», які забо-

ронено використовувати для цілей очищення та прибирання. Серед таких речовин поверхнево-активні речовини, які не легко піддаються біологічному розкладанню в аеробних умовах. Згідно з екологічною політикою підприємства, персонал та керівництво підприємств сфери гостинності повинні вести журнали з описом продуктів та засобів очищення. Крім забезпечення миючими засобами повинно враховуватися, що кожен з пропонованих для очищення продуктів повинен мати еко-маркування або не містити з'єднань, перерахованих в «чорному списку». Особливу увагу також слід приділити дозуванню, правилам техніки безпеки та іншим інструкціям.

Окрім цього варто звернути увагу і на засоби дезінфекції. Дезінфекційні речовини повинні використовуватися тільки при необхідності і згідно з вказівками, затвердженими законодавством з питань гігієни. Речовини для хімічної дезінфекції можуть бути використані тільки в тих випадках, коли комахи або грибки являють собою значний ризик для здоров'я і дезінфекція не може бути успішно замінена іншими методами.

Незамінними в сфері гостинності є різноманітні вироби з паперу. Згідно з екологічною політикою підприємства ресторанного господарства у країнах ЄС паперові рушники, серветки для обличчя і туалетний папір повинні бути промарковані знаком «nonchlorine» або нагороджені еко-лейблом. Міжнародні або національні визнані еко-маркування для паперових рушників, серветок для обличчя і туалетного паперу є доказом, що вони завдають більш низького впливу на навколишнє середовище за рахунок більш екологічно чистого процесу виробництва.

Екологічний менеджмент також стосується і волокон тканин, що використовуються для очищення і прибирання, оскільки вони безпосередньо впливають на економію води і використання хімікатів. Використання мікротканин волокон для очищення значно знижує вплив на навколишнє середовище за рахунок використання меншої кількості води і миючих засобів (хімічних речовин), тим самим сприяє скороченню витрат.

Окрім цього не рекомендується використовувати речовини для миття та очищення з ароматичними речовинами для зниження ризиків алергічної реакції.

Особливо важливим критерієм, саме для закладів ресторанного господарства, є безпека харчування. Закладам ресторанного господарства вартує використовувати продукти

харчування, які є органічні, мають екологічне маркування, або ж місцевого виробництва. Продуктом місцевого виробництва буде той продукт, який придбаний чи вирощений на відстані менше 100 км від джерела виробництва до закладу ресторанного господарства. Продукти харчування мають бути органічними, тобто промаркованими згідно з торговельними нормами. Вибір продуктів буде залежати від їх наявності та ціни.

Для того, щоб мати стійку екологічну політику щодо придбання екологічно чистих продуктів харчування підприємство повинно дотримуватись наступних правил:

- покупка сезонних продуктів (знижує витрати електроенергії на їх тривале зберігання);
- покупка місцевих продуктів (знижує вплив на навколишнє середовище за рахунок зменшення забруднення навколишнього середовища при транспортуванні);
- зниження кількості використання м'ясних продуктів (зменшення використання м'ясних продуктів знижує вплив на навколишнє середовище через створення попиту на виробництво м'ясних продуктів);
- уникати покупки сировини та продуктів, які перебувають під загрозою зникнення (наприклад риби, морепродуктів або інших видів що пов'язане з зусиллями по збереженню біорізноманіття країни);
- в рамках закупівельної політики, підприємство повинно уникати покупки генномодифікованих організмів (ГМО).

Одним із найбільш екологічних варіантів меню є вегетаріанське. Оскільки вегетаріанська їжа має значно менший вплив на навколишнє середовище і є доцільною альтернативою м'ясній їжі. Саме тому рекомендується збільшення страв вегетаріанського типу меню за рахунок зменшення м'ясних страв або взагалі створення суцільно рослинного меню.

З метою зменшення впливу на зовнішнє середовище (за рахунок транспортування) та скорочення витрат, підприємства ресторанного господарства в своїй екологічній політиці мають передбачати приготування страв власного виробництва, безпосередньо на підприємстві. Найбільш доцільним показником є 85% страв власного виробництва.

Для зниження впливу на навколишнє середовище за рахунок мінімізації кількості харчових відходів підприємства ведуть облік видів і кількості харчових відходів. Загальна кількість харчових відходів ділиться на різні категорії. Поділ на різні категорії допомагає

виявити найбільш «відходні позиції» та підготувати план по їх скороченню.

Заклади ресторанного господарства повинні вести реєстр загального обсягу відходів із зазначенням точної кількості різних типів відходів з метою створення плану по зниженню впливу на навколишнє середовище за рахунок скорочення, переробки та/або повторного використання відходів і тим самим скоротити свої витрати.

Наступним критерієм є повторне використання та переробка відходів. Об'єкт готельно-ресторанного господарства згідно з екологічною політикою закладу може відокремлювати відходи відповідно до національного законодавства. Приклади типів відходів є папір, картон, метал, банки, скло, пластик, пляшки, органічні відходи, садові відходи, рослинне масло і т.д. Загальні відходи або інші відходи не розглядаються як категорія, крім того, поділ відходів призводить до зменшення кількості відходів. Для зниження впливу на навколишнє середовище і заощадження грошей, заклади ресторанного господарства можуть вести співпрацю з іншими установами щодо приймання від них на подальшу переробку відокремлених відходів. Наприклад підприємства, що мають угоди з постачальниками зі збору та повторного використання матеріалів.

Для того, щоб обмежити використання ресурсів і кількості важко переробних відходів рекомендується уникати використання одноразових (одноразового використання) чашок, склянок, столового посуду та приладів. У тому випадку, якщо установа вирішує використовувати одноразові чашки, склянки, тарілки і столові прилади це робиться тільки в певних обмежених обставинах (наприклад, у зв'язку з винесенням продуктів харчування і напоїв за межі закладу, або ж обслуговування за межами закладу). Доречним в таких випадках буде прийняття рішення по використанню біорозкладного одноразового посуду.

Також варто звернути увагу на використання засобів миття та гігієни. Для того, щоб знизити вплив на навколишнє середовище за рахунок скорочення кількості відходів, заклад має мати дозатори мила для рук в туалетах і для персоналу у виробничих приміщеннях. Варто використовувати екологічно чисте мило, що має екомаркування і міститься в пакетах-дозаторах.

Оскільки не одноразово згадувалося про переробку відходів, то варто зазначити, що повторно використовувати кількість відходів від органічних джерел, сприяє створенню

системи для компостування її органічних відходів (харчові відходи і / або садові відходи). Органічні відходи також можуть бути використані для біотоплива. Тут важливо, що компостування робиться без шкоди для гігієни для гостей, персоналу та оточуючої спільноти.

Висновки із цього дослідження. Організація та забезпечення відповідного рівня екологічної безпеки в закладах ресторанного господарства складається з декількох компонентів, які безпосередньо впливають на екологічний імідж підприємства. Одним з головних компонентів, які складають основу екологічної безпеки є екологічний менеджмент, тобто підприємство має мати чітко визначену екологічну політику. Екологічна політика має кілька вирішальних критеріїв, які безпосередньо впливають на її виконання. Зокрема:

- інформування та залучення працівників і співробітників до створення екологічних ініціатив. Цей критерій включає в себе інформацію, що регулює питання управління навколишнім середовищем (раціонального використання водних ресурсів, електроенергії, повторного використання відходів і т.д.);

- для зниження впливу на навколишнє середовище за рахунок економного використання води та енергії, а також для зниження загальної кількості витрат закладами готельно-ресторанної сфери пропонується впровадження ряду ресурсозберігаючих заходів;

- критерій, що стосується використання різноманітних засобів прибирання та очищення. Для зниження впливу на навколишнє середовище, використання небезпечних хімічних речовин та шкідливих миючих засобів слід звести до мінімуму. Для закладів ресторанного господарства створено спеціальний «чорний список речовин», які заборонено використовувати для цілей очищення та прибирання;

- незамінними в сфері гостинності є різноманітні вироби з паперу. Згідно з екологічної політики підприємства ресторанного господарства у країнах ЄС паперові рушники, серветки для обличчя і туалетний папір повинні бути промарковані знаком «nonchlorine» або нагороджені еко-лейблом;

- один з критеріїв стосується і волокон тканин, що використовуються для очищення, оскільки вони безпосередньо впливають на економію води і використання хімікатів. Використання мікротканин волокна для очищення значно знижує вплив на навколишнє середовище за рахунок використання меншої кількості

кості води і миючих засобів (хімічних речовин), і тим самим сприяє скороченню витрат;

– не рекомендується використовувати речовини для миття та очищення з ароматичними речовинами, це знижуючи ризик алергічної реакції;

– особливо важливим критерієм саме для закладів ресторанного господарства є безпека харчування. Закладам ресторанного господарства вартує використовувати продукти харчування, які є органічні, мають екологічне маркування, або ж місцевого виробництва;

– ще одним не менш важливим критерієм є повторне використання та переробка відходів. Таким чином, об'єкт готельно-ресторанного господарства згідно з екологічною політикою закладу може відокремити відходи відповідно до національного законодавства;

– для того, щоб обмежити використання ресурсів і кількості важко переробних відходів рекомендується уникати використання одноразового посуду або прийняти рішення по використанню біорозкладного одноразового посуду.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/1264-12
2. Екологічне право України: Підручник / За ред. А.П. Гетьмана, М.В. Шульги. – К.: Право, 2005. – 380 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ebk.net.ua/Book/law/getman_ekoru/part7/701.htm
3. Свідерська, О.В. Основи енергозбереження / О.В. Свідерская. – Мінськ: ТетраСистемс, 2008. – 176 с.
4. Тімар І.В. Інноваційна складова іміджу підприємств сфери готельних послуг / Дніпровський національний університет ім. Олеся Гончара. – Вісник Львівського політехнічного національного університету. 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/32300/1/197-355-356.pdf>
5. Офіційний сайт Міжнародної організації з екологічної освіти «Green key» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.greenkey.global>
6. «Актуальні проблеми екологічної безпеки сучасних технологій харчових виробництв». – Офіційний сайт Львівського інституту економіки і туризму. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.liet.lviv.ua/redakce/index.php?clanek=1796&lanG=uk&slozka=75&>
7. Гоблик В.В. Кластерні ініціативи регіонів в умовах інтеграційних процесів України / В.В. Гоблик, Я.Ю. Дем'ян, Вл.В. Гоблик // Глобальні та національні проблеми економіки. – Миколаїв, 2015. – Випуск 5. – С. 678-683.
8. Стегней М.І. Екологічні пріоритети розвитку сільських територій / М.І. Стегней // Економіка та держава. – 2015. – № 1. – С. 17–21.
9. «Green Key restaurant criteria and explanatory notes» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://static1.squarespace.com/static/55371f97e4b0fce8c1ee4c69/t/56cf088a2eeb81510c847eb4/1456408717276/Green+Key+restaurant+criteria+explanatory+notes+2016-2020.pdf>

Методологічні засади соціально-економічного розвитку малих міст

Гуренко А.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та підприємництва
на морському транспорті
Азовського морського інституту
Національний університет «Одеська морська академія»

У статті досліджено процеси суспільного розвитку. Особливу увагу приділено соціальним та економічним перетворенням у малих містах. Розкрито особливості групування та підтримки малих міст у сучасних ринкових умовах. Визначено проблеми та наслідки структурних зрушень у соціальних та економічних процесах малих міст. Наведено теоретико-методологічні засади розвитку малих міст України.

Ключові слова: малі міста, глобальні зміни, інфраструктура ринку, регіональний потенціал, стратегія розвитку, державна підтримка, сталий розвиток.

Гуренко А.В. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ГОРОДОВ

В статье исследованы процессы общественного развития. Значительное внимание уделено социальным и экономическим преобразованиям в малых городах. Раскрыты особенности группировки и поддержки малых городов в современных рыночных условиях. Определены проблемы и последствия структурных сдвигов в социальных и экономических процессах малых городов. Приведены теоретико-методологические основы развития малых городов Украины.

Ключевые слова: малые города, глобальные изменения, инфраструктура рынка, региональный потенциал, стратегия развития, государственная поддержка, устойчивое развитие.

Gurenko A.V. METHODOLOGICAL BASIS OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT

The article examines the processes of social development. Attention is paid to the social and economic transformations in small towns. The features and support groups of small towns in market conditions. Identify the problems and consequences of structural changes in the social and economic processes of small towns. Identify the problems and consequences of structural changes in the social and economic processes of small towns. Have been considered theoretical and methodological foundations for the development of small cities of Ukraine.

Keywords: small cities, global changes, market infrastructure, regional capacity development strategy, government support, sustainable development.

Постановка проблеми. Поширення глобалізаційних, інтеграційних та інформаційних процесів в економіці посприяли прискоренню урбанізації й міграції населення [5]. Кардинальні зміни у способі життя призвели до формування нового суспільного устрою, появи або скорочення низки інфраструктурних об'єктів. Особливо чутливими до соціально-економічних змін є малі міста.

Наслідки ринкових і суспільних перетворень призводять до загострення проблем у малих містах: у сфері виробництва та послуг; при створенні та підтримці робочих місць; під час залучення населення сіл до сфер освіти і трудової діяльності [3]. Разом із цим знижується рівень інвестиційної привабливості, загострюється незадоволеність населення та бізнесу. Підтримка конкурентоспроможних позицій стає запорукою розвитку малих міст

та регіону в цілому. Тому малі міста прагнуть відповідати потребам і вимогам сучасного ринкового середовища й вимагають створення дієвої системи державного та регіонального управління. Залежно від наявного потенціалу малих міст органи місцевої влади розроблюють стратегії розвитку перспективних галузей та видів діяльності. Очікуваними результатами від реалізації програм стають підвищення рівня зайнятості, поширення інфраструктурного забезпечення, залучення інвесторів і партнерів суміжних галузей. Значна увага у цих процесах приділяється виокремленню ресурсних, виробничих, демографічних, культурних особливостей територій.

Однак, в дійсний час у системі регіонального управління залишається недосконалою процедура підтримки малих міст. Головною проблемою є загальна спрямованість існую-

чих стратегій розвитку, нестача бюджетних, фінансових та інвестиційних коштів. Серйозним питанням залишається роз'єднаність між прийнятими стратегіями розвитку малих міст і тактикою їх практичного впровадження. Разом із цим ігноруються ефективні механізми стимулювання та підтримки окремих територій. Ці та інші проблеми обумовлюють необхідність подальшого дослідження засад соціально-економічного розвитку малих міст.

Аналіз останніх досліджень. Перші праці дослідження засад управління соціально-економічним розвитком належать таким відомим вченим як П. Друкер, У. Кінг, М. Мескон, М. Портер, Т. Санталайнен, М. Тодаро, Е. Тофлер [8; 11]. В рамках загальної економічної теорії закордонні вчені досліджували передумови розвитку окремих фірм, складові елементи конкурентоспроможності міст, регіонів та держав. Питанням формування стратегічного управління розвитком малих міст присвячені праці Артеменка А., Біленка Т., Варналія З., Дорофієнка В, Зінь Е., Шакабаро В. та ін. [2; 4; 9; 10]. Зазначені автори розглядають основи стратегічного планування й управління малими містами, особливості їх реалізації у вітчизняних умовах. Однак у дійсний час недостатньо приділяється уваги механізмам узгодження стратегічних цілей розвитку малих міст з їх потенційними можливостями. Огляд існуючих підходів у контексті їх модернізації вимагає подальшого аналізу й систематизації з точки зору теоретико-методологічних підходів.

Формулювання цілей статті. Враховуючи значущість розвитку малих міст в Укра-

їні метою статті є дослідження та визначення методологічних засад соціально-економічного розвитку малих міст, що дозволить більш ефективно визначати напрями стратегічного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Вітчизняні малі міста у більшості випадків являються монофункціональними, з низьким рівнем галузевої диверсифікації та сталою залежністю від соціально-економічного стану підприємств. Такі міста відіграють важливу роль у формуванні поселенської мережі, розвитку і розміщення продуктивних сил [4].

Відповідно до Закону України «Про генеральну схему планування території України» виділяють такі типи малих міст: за схемами планування території; за питомою вагою населення, зайнятого в різних сферах економічної діяльності (рис. 1).

Головною ознакою віднесення малого міста до групи, що характеризує стан економічно зайнятого населення в різних сферах економічної діяльності є перевищення середнього рівня зайнятості населення в галузях матеріального виробництва України. Значна частина цих міст – це міста зі спеціалізацією у гірничодобувній обробній, хімічній та нафтопереробній промисловості, енергетики, переробленні сільськогосподарської сировини, а також транспортні та лікувально-оздоровчі центри [7].

В Україні малі міста складають біля 3/4 загальної кількості міст, де проживає майже 13% населення країни. До категорії малих міст прийнято відносити міста, що є основою для створення великих виробничих і містобудів-



Рис. 1. Групування малих міст України за класифікаційними ознаками

них комплексів у яких чисельність населення складає до 50 тис. чоловік [6]. У малих монофункціональних містах спеціалізацію праці економічно активного населення визначають підприємства здебільшого однієї-двох профільюючих галузей економіки, що формують дохідну частину бюджету міста, забезпечують функціонування соціальної інфраструктури та інших об'єктів життєзабезпечення населення. Зниження обсягів виробництва або його повне закриття веде до збільшення рівня безробіття, зменшення надходжень до місцевого бюджету тощо [1].

Особливістю економічного становища малих міст України є те, що більшість із них були створені на основі одного-двох підприємств, що мають вузьку направленість та спеціалізацію. Від роботи таких підприємств повністю залежить економічний стан місцевого населення. Спад виробництва, дестабілізація соціально-економічного та фінансового стану послабили економічну базу та призвели до зниження виробничих потужностей, звуження спектру послуг, що надаються у межах малих міст.

Спостереження свідчать, що на протязі тривалого часу з боку державних і регіональних органів влади вже приділяється значна увага дослідженню передумов, тенденцій та наслідкам змін у малих містах. Підтвердженням позитивних тенденцій є прийняття Закону України «Про затвердження Загальнодержавної програми розвитку малих міст», підписання Постанови КМУ «Про моніторинг соціально-економічного розвитку малих міст та селищ» [6; 7]. Суттєва роль належить регіональним програмам розвитку, що акцентують увагу на низових локальних системах розселення та розміщення господарських центрів місцевого значення. Особливий наголос робиться на малих містах, що володіють відносно розвинутою економічною базою, переважно з промисловими функціями.

Незважаючи на вагомість затверджених Програм та Законів суттєвих змін у покращенні соціального та економічного стану міст не відбулось, затверджені документи виявилися недієвими. Це пояснюється загальнодержавністю прийнятих заходів і відсутністю їх цільової орієнтації на конкретні малі міста. Проведення економічних реформ не призводить до позитивних зрушень [4].

Усвідомлення на державному рівні причин недієвості раніше прийнятих програм дозволило переглянути нормативні та правові засади. У 2010 р. Урядом приймається

«Державна цільова програма підтримки соціально-економічного розвитку малих міст на 2011-2015 рр.», що передбачала комплексний підхід до створення умов і збалансування соціального, економічного, екологічного розвитку малих міст. Разом із цим, у період дії документу передбачалося надання мешканцям територіальних громад якісних і доступних публічних послуг. Вирішення існуючих проблем планувалося розв'язувати шляхом вдосконалення нормативно-правової бази та запровадження ефективного механізму надання державної фінансової підтримки і реалізації інвестиційних проектів під керівництвом Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України [1]. У дійний час дія Державної цільової програми підтримки соціально-економічного розвитку малих міст втратила чинність, при цьому стан розвитку малих міст залишається незадовільним.

Ключовими проблемами малих міст залишаються:

- слабкий розвиток промисловості, що призводить до зниження доходів бюджету;
- високій рівень безробіття у порівнянні з великими містами, що призводить до міграції та урбанізації населення;
- низький рівень цільових надходжень до бюджету, що обмежує процес реалізації прийнятих програм розвитку;
- низький рівень випуску інноваційної продукції.

Ці та інші протиріччя ускладнюють економічну та соціальну ситуацію в містах та регіонах. Окреслені проблеми вимагають подальшого з'ясування та розв'язання на регіональному та місцевому рівнях. Прийняття остаточних управлінських рішень щодо обрання пріоритетних напрямів розвитку не повинні носити загальний та ідентичний характер для всіх типів поселень. Тому у системі державного та регіонального управління виникає потреба в проведенні досліджень, що будуть враховувати особливості кожного міста. Особливе значення у цих процесах має належати розв'язанню теоретико-методологічних питань: розкриття сутності та форм прояву феномена малих міст; визначення засад формування функціональної спеціалізації міста; окреслення специфіки функціонування; визначення рушійних сил розвитку малого міста.

Розробка теоретико-методологічних підходів має передбачати формування стратегії розвитку для кожного міста окремо, що буде

складатися з таких частин: аналіз поточної соціально-економічної ситуації в малому місті; аналіз переваг, недоліків та обмежень, можливостей та ризиків у розвитку даного міста; розробка концепції розвитку малого міста на визначений період часу з окресленням ключових етапів її реалізації; внесення пропозицій за переліком заходів у системі моніторингу реалізації стратегії розвитку малого міста.

Стратегічні плани мають передбачати створення або удосконалення нормативно-правової бази, закріплення бюджетних, інвестиційних та інших повноважень місцевих органів влади. Маючи на меті досягнення сталого розвитку та ефективної мобілізації наявних ресурсів, стимулювання соціально-економічного середовища представники органів влади мають сумісно з представниками бізнесу та громадськими організаціями здійснювати розробку критеріїв оцінки окремих міст, надавати рекомендації щодо впровадження вагових коефіцієнтів та інтегральних показників (рис. 2).

Модель стратегічного розвитку малих міст повинна складатися з концептуальних засад, що деталізують унікальність та особливості даної території. Практична реалізація програм має відбуватися шляхом виконання низки послідовних дій передбачених у державних і регіональних планах-заходах, а саме:

1. Визначення місії міста з урахуванням принципів групування малих міст України (див. рис. 1).

2. Розробка стратегічних планів з виокремленням: особливостей та розмірів економічної активності міста; географічних характеристик і природних ресурсів; економічних умов і характерних результатів діяльності суб'єктів господарювання; соціальної організації життєдіяльності населення; політичних умов та ефективності діяльності органів місцевої влади. Таке визначення характерних рис стає базою для подальшого опису та вироблення стратегії.

3. Проведення ретроспективного аналізу розвитку малого міста з одночасною оцінкою

існуючої ситуації. Приведення до збалансованості показників розвитку окремих підсистем міста, організаційне сприяння соціальному забезпеченню населення згідно прийнятих соціальних стандартів, виявлення ключових проблем і протиріч.

4. Здійснення оцінки власних ресурсів і передумов їх розвитку на підставі проведеного аналізу функціонування малого міста. Особлива увага має приділятися динаміці залучення нових виробництв, оновленню структури виробництва, розвитку наявних виробництв та інфраструктурного забезпечення.

5. Ранжування проблем за ступенем пріоритетності, визначення генеральних напрямів соціально-економічного розвитку малого міста, визначення можливих сценаріїв перспективного розвитку окремих видів діяльності та галузей та надання рекомендаційного опису напрямів і масштабів державної допомоги та підтримки.

6. Визначення комплексу заходів за основними напрямками розвитку, з одночасним виокремленням підсистем малого міста, основних етапів реалізації планів, відповідальних виконавців, обсягів і джерел фінансування.

7. Розробка критеріїв оцінки ефективності стратегічного управління розвитком малих міст, що будуть враховувати соціальну, економічну, екологічну, інноваційну та інші складові.

8. Оцінка ризиків стратегічних програм розвитку малих міст, розробка механізмів корегування управлінських рішень у період загострень соціально-економічних проблем, появи кризових явищ та ринкових коливань.

9. Розробка програм аналітичної та інформаційної підтримки процесу стратегічного управління малим містом, окреслення складових елементів та учасників відносин. Організація зав'язків з громадськістю, сприяння інформуванню населення і бізнесу про перспективи їх взаємодії та розвитку.

Висновки. Обов'язковою умовою стратегічного управління розвитком малих міст

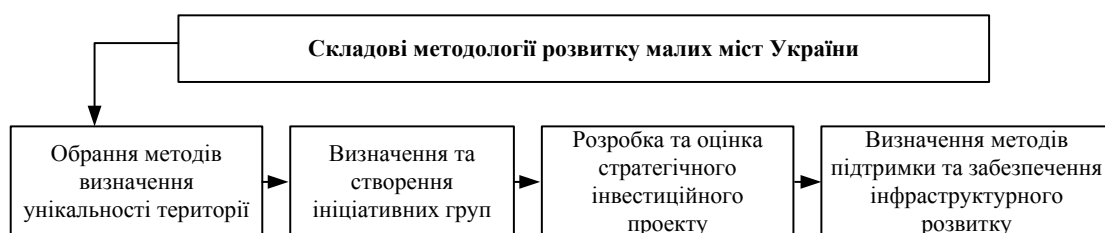


Рис. 2. Теоретико-методологічні засади визначення та забезпечення розвитку малих міст України

мають стати виокремлення специфічних принципів розробки та реалізації планів. Враховуючи досвід розвинутих міст держав європейського співтовариства необхідні:

- по-перше, систематична взаємодія органів міського самоврядування з представниками бізнесу та мешканцями міста, громадськими організаціями, науковими закладами й організаціями, а також здійснення безперервного пошуку суспільної злагоди та позитивних ефектів від їх залучення до прийняття рішень;
- по-друге, врахування інтересів, суспільно визнаних цілей і напрямів органами міського самоврядування;
- по-третє, своєчасне коригування цілей і напрямів розвитку малого міста, гнучка трансформація стратегій в конкретні програми і поточні плани заходів задля досягнення єдності стратегії та тактики її виконання.

Важливим елементом у перегляді підходів у системі управління стає формування набору індикаторів, що здатні розпізнавати чинники та важелі впливу на розвиток малих міст. Застосування наведених вище заходів дозволить здійснювати моніторинг змін у економічному розвитку малих міст, а саме: порівнювати обсяги і темпи зростання виробництва, відстежувати рентабельність капіталу, оцінювати розмір податкових відрахувань, зіставляти темпи змін у обсягах реальних інвестицій, аналізувати зміну питомої ваги зайнятих. Разом із цим формується можливість зіставлення та моніторингу соціального рівня малих міст: рівня безробіття та зайнятості, номінальних і реальних доходів населення, рівня розвитку невиробничої сфери, соціальних стандартів тощо.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Аналіз виконання Загальнодержавної програми розвитку малих міст в 2004-2009 рр. та пропозиції щодо нової програми підтримки розвитку малих міст на 2011-2015 рр. [Електронний ресурс] : Агенція економічного розвитку громад Режим доступу: http://aer.net.ua/vikonani_proekti_ua.html
2. Варналій З.С. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: [монограф.] / З. Варналій. – К.: НІСД, 2007. – 820 с.
3. Генеза ринкової економіки (політекономіка, макроекономіка, економічний аналіз, економіка підприємства, менеджмент, маркетинг, фінанси, банки, інвестиції, біржова діяльність): Терміни, поняття персоналії / [укладачі: В.С. Іфтемчук, В.А. Григор'єв, М.І. Маниліч, Г.Д. Шутак.; за наук. ред. Г.І. Башнянина і В.С. Іфтемчука]. – К.: Магнолія-плюс, 2004. – 688 с.
4. Зінь Е.А. Регіональна економіка / Е.А. Зінь // Підручник. — К.: «ВД «Професіонал», 2007. – 528 с.
5. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки) «Шляхом Європейської інтеграції» / авт. кол.: А.С. Гальчинський, В.М. Геєць та ін.; Нац. ін-т стратег. дослідж.; Ін-т екон. прогнозування НАН України; М-во економіки та з питань європ. інтегр. України. – К.: ІОЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
6. Про затвердження Загальнодержавної програми розвитку малих міст: [Електронний ресурс]: Закон України від 4 березня 2004 року – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1580-15>
7. Про генеральну схему планування території України [Електронний ресурс]: Закон України від 18.11.2012 – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3059-14>
8. Тоффлер Э. Революционное богатство / Э. Тоффлер, Х. Тоффлер. – М.: АСТ: АСТ Москва, 2008. – 569 с.
9. Управління сучасним містом: підручник / за ред. В.М. Вакуленка, М.К. Орлатого. – К.: НАДУ, 2008. – 632 с.
10. Шакабаро В. Поняття міста / В. Шакабаро // Юрид. Україна. – 2008. – № 5. – С. 40.
11. Шпакова Р. Вернер Зомбарт – германский феномен / Р. Шпакова // Социологические исследования. – 1997. – № 2. – С. 23-25.

УДК 339.727.22(477.54)

Залучення прямих іноземних інвестицій в економіку Харківської області

Крамаренко К.М.

кандидат економічних наук, доцент,
Національна академія Національної гвардії України

Каплун С.О.

кандидат педагогічних наук, доцент,
Національна академія Національної гвардії України

У статті обґрунтовано, що прямі іноземні інвестиції є важливим ресурсом для забезпечення простого і розширеного відтворення. Відзначено, що окупність інвестицій у реальний сектор економіки країн Східної Європи є значно вищою, ніж інвестицій у вже розвинуту територію. Розкрито позитивні та негативні аспекти залучення прямих іноземних інвестицій. Здійснено аналіз обсягів залучення прямих іноземних інвестицій у Харківську область, їх галузевої та територіальної структури. Відзначено високий рівень інвестиційної привабливості Харківської області та необхідність здійснення заходів на державному та регіональному рівні щодо поживлення інвестиційного процесу.

Ключові слова: іноземні інвестиції, прямі іноземні інвестиції, регіон, інвестиційна безпека, інвестиційна привабливість, стратегія розвитку регіону.

Крамаренко Е.Н., Каплун С.А. ПРИВЛЕЧЕНИЕ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ ХАРЬКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье обосновано, что прямые иностранные инвестиции являются важным ресурсом для обеспечения простого и расширенного воспроизводства. Отмечено, что окупаемость инвестиций в реальный сектор экономики стран Восточной Европы значительно выше, чем инвестиций в уже развитую территорию. Раскрыто положительные и отрицательные аспекты привлечения прямых иностранных инвестиций. Осуществлен анализ объемов привлечения прямых иностранных инвестиций в Харьковскую область, их отраслевой и территориальной структуры. Отмечен высокий уровень инвестиционной привлекательности Харьковской области и необходимость осуществления мероприятий на государственном и региональном уровне по оживлению инвестиционного процесса.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, прямые иностранные инвестиции, регион, инвестиционная безопасность, инвестиционная привлекательность, стратегия развития региона.

Kramarenko K.M., Kaplun S.O. ATTRACTING FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN KHARKIV REGION

The article substantiates that foreign direct investment is an important resource for simple and expanded reproduction. It is noted that the return on investment in the real economy of Eastern European countries is much higher than the investment in an already developed area. The positive and negative aspects of foreign direct investment are reveals/. The analysis of the volume of foreign direct investment in the Kharkiv region, their sectoral and territorial structure is conducted. The high level of investment attractiveness of Kharkiv region and the need for action at national and regional level to revive the investment process are marked.

Keywords: foreign investment, foreign direct investment, region, investment security, investment attractiveness, strategy development.

Постановка проблеми. У сучасному світі жодна країна, регіон не можуть існувати ізольовано від інших. Економічні відносини стають все більш складними і масштабними. Однією із форм міжнародних відносин є іноземне інвестування. На сьогодні важко знайти країну чи регіон, в чію економіку не був би вкладений іноземний капітал. Поряд з цим в умовах дефіциту вітчизняних інвестиційних ресурсів іноземні інвестиції є важливим ресурсом для забезпечення простого і розширеного

відтворення на рівні не лише окремих підприємств, а й на макрорівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню різних аспектів залучення і використання іноземних інвестицій присвячені праці таких вчених, як І. Бланк, Л. Борщ, О. Вовчак, Б. Губський, І. Лютий, Т. Майорова, А. Пересада, В. Федоренко та інші. При цьому увага науковців зосереджується на теоретичних і практичних аспектах іноземного інвестування України в цілому і її регіонів, питаннях формування сприятливого інвестиційного клі-

мату, необхідності забезпечення інвестиційної безпеки тощо [1-5]. Проте в умовах євроінтеграції дослідження інвестиційних процесів не втрачають своєї актуальності.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз теоретичних аспектів залучення прямих іноземних інвестицій в економіку Харківської області і виявлення напрямків активізації даного процесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з Законом України «Про режим іноземного інвестування» [6], іноземні інвестиції – це всі види цінностей, що вкладаються безпосередньо іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності згідно з чинним законодавством України.

Прямі іноземні інвестиції – це вкладення капіталу в підприємство за кордоном, що забезпечує набуття довгострокового економічного інтересу через отримання інвестором контролю над об'єктом вкладення капіталу й передбачає одержання підприємницького прибутку (доходу) та/або ж досягнення соціального, інноваційного, екологічного та інших видів ефектів. Тобто ключовою ознакою ПІІ є набуття довгострокового економічного інтересу, коли інвестор отримує чи зберігає контроль над об'єктом вкладення капіталу через володіння значною частиною капіталу підприємства [1].

На європейському просторі «магнітом» інвестицій в промисловість наразі є Східна Європа. Факторами її інвестиційної привабливості виступають якість людського капіталу при порівняно низькій вартості праці, традиції індустріального виробництва, наявність розгалуженої промислової та транспортної інфраструктури, відсутність конкуренції для транснаціональних корпорацій, високий загальний ступінь зносу основних фондів, що забезпечує високу рентабельність інвестицій за формулою «чим більше відставання – тим ефективніша модернізація». Наприклад, Словаччина завдяки вчасному реагуванню на цей тренд лише за 5 років перетворилася на найбільшого в світі виробника автомобілів на душу населення, локалізувала на своїй території випуск побутової техніки багатьох світових брендів [7].

Високий ступінь зносу основних засобів істотно знижує конкурентні бар'єри для корпоративного інвестора щодо виходу на ринок і локалізації сучасного виробництва. При цьому інвестор має доступ до резервів кваліфікованої робочої сили, підготовлених промислових територій, об'єктів транспортної

та промислової інфраструктури. Відповідно, окупність інвестицій у реальний сектор економіки регіону є значно вищою, ніж інвестицій у вже розвинуту територію.

Такий підхід закладається у стратегії розвитку регіонів Польщі, Болгарії, інших країн Східної та Центральної Європи. Зокрема, він знаходить відображення у польській програмі створення сучасних технологічних парків на території колишніх індустріальних зон. Враховуючи перспективи створення зони вільної торгівлі з Європейським Союзом та імплементації Україною технічних регламентів ЄС, це створює вагомі передумови для залучення інвестицій у виробництво, орієнтоване на внутрішній ринок України, європейський ринок та ринки третіх країн [7].

Залучення інвестицій у створення нових підприємств у регіонах з високим рівнем безробіття розглядається як засіб вирішення соціально-економічних проблем. Очікується, що на підприємствах з іноземними інвестиціями рівень заробітної плати буде вищим, ніж середній у регіоні, і, як наслідок, зростатиме рівень доходів населення.

Твердження, що ПІІ завжди генерують економічний розвиток не nepідтверджене на практиці. Так, економічне зростання окремих регіонів завжди притягує ПІІ, тоді як свідчень щодо забезпечення регіонального розвитку через залучення ПІІ є не так багато. Високі сподівання, які покладаються на залучення ПІІ, пов'язані з їх позитивним впливом на розвиток у високорозвинених країн Західної Європи і Східної Азії, тоді як досвід їх впливу на менш розвинені країни є неоднозначним [4].

Залучення ПІІ має такі позитивні аспекти впливу: 1. ПІІ забезпечують трансферт технології, ноу-хау, передових методів управління та маркетингу; 2. ПІІ можуть сприяти появі нових сучасних технологій; 3. Розвиток сектора з іноземною участю має мультиплікативний ефект для всієї економіки, тому що супроводжується залученням до нього місцевих ресурсів; 4. Перевагами ПІІ є податкові надходження, що є чинником поповнення бюджету. Іноземні фірми, що працюють на експорт, збільшують експортні доходи країни-реципієнта. 5. ПІІ, які спрямовані в нові або недостатньо розвинені сфери економічної діяльності, можуть бути чинником диверсифікованості національної економіки; 6. Збільшення обсягів ПІІ сприяє заміщенню відносно «коротких» (портфельних і торгових) капіталів більш «довгими», що за інших рівних умов веде до підвищення стійкості пла-

тіжного балансу та фінансовій стабільності; 7. ПІІ сприяють загальній соціально-економічній стабільності й зниженню рівня економічної злочинності, стимулюючи виробничі інвестиції в матеріальну базу; 8. ПІІ не спричиняють зростання зовнішнього боргу [3].

При цьому слід мати на увазі, що ПІІ мають і певний негативний вплив на економіку країни – одержувача іноземного капіталу. Основними аспектами такого впливу є: 1. В умовах регулярного надходження інвестицій через певний час починається відтік доходів від вкладень, іноді більший, ніж самі інвестиції; 2. Недосконалість податкового законодавства й надмірно ліберальна зовнішньоекономічна політика сприяли розробці як резидентами, так і нерезидентами витончених схем укриття прибутку; 3. Транснаціональні корпорації стримують економічний розвиток коли скуповують вітчизняні підприємства з метою усунення конкурентів, активно втручаючись в законотворчі процеси в країні, ігноруючи у деяких випадках її екологічне й трудове законодавство й покладаються, головним чином, на закордонних постачальників; 4. ПІІ найчастіше не сприяють поліпшенню структури нагромадження й виробництва в приймаючій країні, оскільки іноземні фірми переводять за кордон переважно ті технології і устаткування, які в їхній країні втратили статус новітніх; 5. Існує ризик витиснення національних виробників; 6. У випадку масштабного перепаду в прибутковості різних секторів національної економіки все більша частка ПІІ може концентруватися в експортно-сировинному секторі; 7. У випадку здійснення ПІІ через злиття й поглинання перехід компаній до іноземних власників може привести до переключення грошових потоків на закордонних фінансових посередників; 8. Іноземні підприємства можуть суворо експлуатувати місцеві сировинні ресурси, а також можуть бути екологічно шкідливими для навколишнього середовища й здоров'я громадян; 9. Значні обсяги ПІІ можуть призвести до збільшення залежності країни від іноземного капіталу [3].

Враховуючи викладені вище негативні аспекти залучення ПІІ, важливо для кожної країни, у разі значних обсягів іноземного інвестування, підтримувати належний рівень інвестиційної безпеки.

Під інвестиційною безпекою розуміють процес забезпечення такого стану інвестиційної сфери, за якого економіка здатна зберігати та підтримувати достатній рівень інвестиційних ресурсів в умовах дії внутрішніх і зовнішніх

загроз, які гарантують стабільний економічний розвиток економіки [5].

Особливостями залучення іноземних інвестицій в Україну є: стабільні темпи зниження позицій України в глобальному інвестиційному середовищі, пов'язані з військовими діями на Донбасі, зростання боргового навантаження на бюджет, виснаження міжнародних резервів; незначні обсяги іноземних інвестицій та зниження їх надходження у формі прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу); географічна структура іноземного інвестування залишається достатньо стабільною; глибокі диспропорції існують у розподілі інвестицій за галузями; для регіональної структури прямих іноземних інвестицій характерна суттєва диференціація [2].

Харківська область є одним з найбільш інвестиційно привабливих регіонів України згідно національних рейтингів. Про це свідчать і статистичні дані. Так, обсяг унесених з початку інвестування ПІІ (акціонерного капіталу) в економіку області на 31 грудня 2015 р. становив 1569,5 млн. дол. США (3,6% від загального обсягу ПІІ по Україні). Харківська область посідає 5 місце після м. Києва, Дніпропетровської, Донецької, Київської областей за обсягом ПІІ [8].

Проте, як і капітальні, прямі іноземні інвестиції, залучені в економіку області за роки незалежності України, сконцентровані у місті Харкові та прилеглих районах. На підприємства м. Харкова станом на 31.12.2015 р. припадає 1326,0 млн. дол. (84,5%) прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) області. По районах області найбільші вкладення у Харківському – 114,1 млн. дол. (7,3%), Чугуївському – 77,2 млн. дол. (4,9%) та Дергачівському – 30,8 млн. дол. (2%) [9].

У той же час, інтегральна оцінка інвестиційної привабливості районів Харківської області на основі концепції OLI (ownership, location, internalization – власність, місцезнаходження, інтернаціоналізація) демонструє наявність високого потенціалу залучення прямих іноземних інвестицій на всій території області. Основними індикаторами виступали: привабливість ринку, вартість і якість робочої сили, зокрема їхня доступність, наявність необхідної інфраструктури, наявність природних ресурсів, безпека інвестиційної діяльності. Найвищим рівнем інвестиційної привабливості згідно інтегральної оцінки характеризуються Балаклійський та Харківський райони [7].

З країн ЄС у Харківську область унесено 1395,3 млн. дол. інвестицій (88,9% загаль-

ного обсягу акціонерного капіталу), з інших країн світу – 174,1 млн. дол. (11,1%). Інвестиції надійшли зі 66 країн світу. До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає 95,4% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Франція – 839,7 млн. дол., Кіпр – 313,4 млн. дол., Велика Британія – 157,3 млн. дол., Віргінські Острови (Брит.) – 47,0 млн. дол., Російська Федерація – 30,0 млн. дол., Нідерланди – 29,2 млн. дол., Швейцарія – 24,8 млн. дол., Польща – 20,1 млн. дол., Панама – 19,2 млн. дол. та Беліз – 16,9 млн. дол. [9].

На підприємствах промисловості зосереджено 257,4 млн. дол. (16,4%) прямих інвестицій, у т.ч. переробної – 251,3 млн. дол., добувної промисловості і розроблення кар'єрів – 4,5 млн. дол., з постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря – 1,4 млн. дол., водопостачання, каналізації, поводження з відходами – 0,2 млн. дол. У підприємства з виробництва гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції внесено 109,4 млн. дол. прямих інвестицій, виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів – 48,1 млн. дол., виготовлення виробів з деревини, виробництва паперу та поліграфічної діяльності – 31,7 млн. дол., машинобудування, крім ремонту і монтажу машин і устаткування – 29,0 млн. дол., виробництва хімічних речовин і хімічної продукції – 17,8 млн. дол., виробництва меблів, іншої продукції; ремонту і монтажу машин і устаткування – 6,2 млн. дол., металургійного виробництва, виробництва готових металевих виробів, крім виробництва машин і устаткування – 4,9 млн. дол.

В установах фінансової та страхової діяльності акумульовано 979,7 млн. дол. (62,4% загального обсягу) прямих інвестицій, в організаціях, що здійснюють операції з нерухо-

вим майном – 128,8 млн. дол. (8,2%), на підприємствах з оптової та роздрібною торгівлі; ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів 78,9 млн. дол. (5%), в організаціях, що здійснюють діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування – 53,2 млн. дол. (3,4%) [9].

Однією із оперативних цілей у контексті досягнення такої стратегічної цілі, як конкурентоспроможність економіки та зростання ВРП у «Стратегії розвитку Харківської області на період до 2020 року» є диверсифікація зовнішніх ринків та географії залучення інвестицій, включення підприємств регіону до міжнародних технологічних ланцюгів і коопераційних мереж шляхом налагодження маркетингової діяльності за кордоном з використанням можливостей дипломатичних представництв України, бізнес-асоціацій, діаспори, а також політико-економічних кіл, зацікавлених у співпраці з Україною. Пріоритети: країни ЄС, США, Канада, Китай та інші країни Азії, країни Африки, Близького Сходу, Латинської Америки [7].

Висновки. Отже, Харківська область є інвестиційно привабливим регіоном України, на що вказують значні обсяги прямих іноземних інвестицій. Проте, іноземні інвестиції в області розподіляються досить нерівномірно як за територіями, так і за галузями економіки. Для пожвавлення процесу іноземного інвестування слід вжити ряд заходів як на державному, так і на регіональному рівні. Розроблені стратегії розвитку регіонів повинні бути науково обґрунтованими, реальними, і їх виконання повинно контролюватися. Це є однією із передумов залучення і ефективного використання прямих іноземних інвестицій з якомога меншим негативним їх впливом на економіку держави. Подальші дослідження доцільно проводити у напрямку розробки шляхів мінімізації негативних аспектів залучення ПІІ.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Говорушко, Т.А. Сутність прямих іноземних інвестицій та їх класифікація / Т.А. Говорушко, Н.І. Обушна // Теорії мікро- макроекономіки. – 2013. – Вип. 41. – С. 91-99. – Режим доступу: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/handle/123456789/10871>
2. Мацука В.М. Особливості іноземного інвестування в Україні / В.М. Мацука // Науковий вісник ХДУ. – 2015. – Вип. 11 (Ч. 4) – С. 12-15.
3. Навроцька Н.А. Дуалізм впливу прямих іноземних інвестицій на приймаючі країни / Н.А. Навроцька // Бізнес-інформ. – 2012. – № 1. – С. 67-71.
4. Пилипів В.В. Прямі іноземні інвестиції та процеси регіонального відтворення / В.В. Пилипів // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 8. – С. 5-7. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2011_8_4
5. Ставицький А.В. Розрахунок інвестиційної безпеки в Україні / А.В. Ставицький, О.О. Наумова // Науковий вісник ХДУ. – 2014. – Вип. 5 (Ч. 1) – С. 275-279. – (Серія: Економічні науки).

6. Про режим іноземного інвестування: Закон України від 19.03.1996 р. №93/96: за станом на 15.01.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
7. Стратегія розвитку Харківської області на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.kharkivoda.gov.ua/documents/16933/1119.pdf>
8. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності у 2015 році: Експрес-випуск Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
9. Прямі інвестиції в Харківську область у 2015 році: Експрес-випуск Головного управління статистики у Харківській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kh.ukrstat.gov.ua>

Безпека продуктів харчування

Молнар Д.І.

кандидат хімічних наук,
доцент кафедри готельно-ресторанної справи
Мукачівського державного університету

Соскіда І.М.

асистент кафедри готельно-ресторанної справи
Мукачівського державного університету

Сьогодні особливо актуальним постало питання та проблема безпечності продуктів харчування, серед яких однією з найважливіших є виробництво продуктів харчування, які б задовольняли вимоги безпечності і показників якості. В статті було оцінено ситуацію безпечності харчових продуктів та продовольчої сировини, проведена систематизація проблем безпеки та чинників фальсифікації. Визначено проблеми формування національної системи технічного регулювання у сфері безпечності продуктів харчування. Розкрито основні напрями гармонізації державної політики забезпечення якості та безпеки продукції до міжнародних вимог. Крім Комісії з Кодексу аліментаріус в світі діють інші міжнародні організації, які покликані розробляти та координувати міжнародні та національні стандарти такі як Міжнародна організація з стандартизації (ISO) як неурядова структура, Європейська економічна комісія ООН, Європейський комітет зі стандартизації (CEN). Запропоновано попереджувальну систему, яка забезпечує якість та безпеку харчової продукції. Враховуючи доступність дешевої харчової сировини в системах продовольчої реалізації та недосконалої законодавчої бази України, можна зробити висновок про потенційну загрозу негативного впливу при вживанні фальсифікованих продуктів харчування на здоров'я наше в цілому. В результаті проведеної роботи сформовані наступні висновки: сучасною попереджувальною системою, яка забезпечує якість та безпеку харчової продукції, являється система на основі принципів НАССР. Дотепер боротьба з негативними наслідками була в кінці виробництва, а з запровадженням цієї дає змогу виявляти загрози на перших етапах, відповідно, надає можливість зупинити виробництво та постачання на полиці магазинів небезпечної для здоров'я людини продукції. Виробник може продати свій товар тільки при умові виконання вимог, які відповідають міжнародним стандартам. Можемо рекомендувати вживати в їжу продуктів харчування таких підприємств, які викликають довіру та підтверджують її певним документами на якість, купувати продукти відповідно сезону, звертати увагу на стандарти якості.

Ключові слова: безпека продуктів харчування, фальсифікація, харчові добавки, стандарти, якість, фальсифікація, вимоги.

Молнар Д.И., Соскида И.М. БЕЗОПАСНОСТЬ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ

Сегодня особенно актуальным стал вопрос и проблема безопасности продуктов питания, среди которых одной из важнейших является производство продуктов питания, которые бы удовлетворяли требования безопасности и показателей качества. В статье было оценено ситуацию безопасности продуктов питания, которая реализуется на рынках Украины, проведена систематизация проблем безопасности и факторов фальсификации. Определены проблемы формирования национальной системы технического регулирования в сфере безопасности продуктов питания. Раскрыты основные направления гармонизации государственной политики обеспечения качества и безопасности продукции с международными требованиями. Предложено предупредительную систему, которая обеспечит качество и безопасность пищевых продуктов. Кроме Комиссии по Кодексу Алиментариус в мире действуют другие международные организации, которые призваны разрабатывать и координировать международные и национальные стандарты такие как Международная организация по стандартизации (ISO) как неправительственная структура, Европейская экономическая комиссия ООН, Европейский комитет по стандартизации (CEN). Предложено предупредительную системой, которая обеспечивает качество и безопасность пищевой продукции. Учитывая доступность дешевой пищевой сырьев в системах продовольственной реализации и несовершенной законодательной базы Украины, можно сделать вывод о потенциальной угрозе негативного воздействия при употреблении фальсифицированных продуктов питания на здоровье наше в целом. В результате проведенной работы сформированы следующие выводы: современной предупредительной системой, которая обеспечивает качество и безопасность пищевой продукции, является система на основе принципов НАССР. До сих пор борьба с негативными последствиями была в конце производства, а с введением этой позволяет выявлять угрозы на первых этапах, соответственно, дает возможность остановить производство и поставки на полки магазинов опасной для здоровья человека продукции. Производитель может продать свой товар только при условии выполнения требований, соответствующих международным стандартам. Можем рекомендовать употреблять в пищу продуктов питания таких предприятий, которые вызывают доверие и подтверждают ее определенным документами на качество, покупать продукты в соответствии сезона, обращать внимание на стандарты качества.

Ключевые слова: безопасность продуктов питания, фальсификация, пищевые добавки, стандарты, качество, фальсификация, требования,

Molnar D.I., Soskida I.M. FOOD SAFETY

Today the question particularly relevant issue and food safety, among which is one of the major food production that would meet the requirements of safety and quality. This article was assessed the situation of food safety and food raw material drawn systematization security issues and factors falsification. The problems of formation of a national system of technical regulation in the field of food safety. The basic directions of state policy harmonization to ensure product quality and safety to international standards. In the Codex Alimentarius Commission in the world there are other international organizations that are designed to develop and coordinate international and national standards such as the International Organization for Standardization (ISO) as non-governmental organizations, UN Economic Commission for Europe, European Committee for Standardization (CEN). A warning system that ensures the quality and safety of food products. Given the availability of cheap food raw food systems implementation and imperfect legal framework Ukraine, we can conclude about the potential threat of negative impact of the use of counterfeit foods on our health in general. As a result of this work formed the following conclusions: a modern warning system that provides quality and food safety system is based on the principles of HACCP. Until now, the fight against negative consequences was the end of production, and with the introduction of this makes it possible to detect a threat in the early stages, respectively, allows to stop production and supply store shelves dangerous to human health products. The manufacturer can sell their goods only on condition of compliance with international standards. We can recommend eating foods such enterprises credible and specific documents confirming the quality and buy products according season, pay attention to quality standards.

Keywords: food safety, fraud, food additives, standards, quality, adulteration, requirements,

Постановка проблеми у загальному вигляді. Безпека харчової продукції і продовольчої сировини є однією з вирішальних складових економічної та формування продовольчої безпеки кожної держави й визначається спроможністю країни ефективно контролювати виробництво й ввезення безпечного та якісного продовольства на загальносвітових у світі засадах. Тому безпечність продуктів харчування має стати пріоритетним напрямом державної політики у сфері продовольчої та економічної безпеки

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми безпеки продуктів харчування їх фальсифікації присвячені праці багатьох провідних вчених. Так у роботах Крисанов Д. визначені детермінанти якості й безпечності харчової продукції та досліджено вплив на організм людини вживання фальсифікованих напоїв та продуктів харчування, Дубініна А., Овчиннікова О. займалися розробкою методів визначення фальсифікації товарів, Усик С., Богданович Л. розглядає вплив харчових добавок на здоров'я людини. Ряд вчених: Гойчук О., Кваші С., Лисецького А., Садекова А., Скидана О. та інші досліджували проблему безпечності продуктів харчування, проте ці питання залишають місце для подальших наукових пошуків.

Формування цілей статті. Метою статті є визначення та аналіз небезпек, які виникають у харчовому ланцюзі в процесі вирощування, перероблення сировини, випуску та реалізації продуктів харчування, оцінка їх впливу на організм людини. Обґрунтування чинників виробництва небезпечних харчових продуктів.

Виклад основного матеріалу. На сьогоднішній день особливо актуальним постало

питання та проблема безпеки продуктів харчування, серед яких однією з найважливіших є виробництво продуктів харчування, які б задовольняли умови безпечності і показників якості. В Україні якість і безпека продуктів харчування є питанням, яке хвилює не лише спеціалістів, а й пересічних громадян. Дослідження показують, що в раціоні пересічного українця понад 70 % усіх забруднювачів надходять в організм людини з продуктами харчування, які несуть загрозу здоров'ю, повільно руйнуючи його, закладають причини майбутніх розладів і захворювань.

Відповідно до ст. 1 Закону України «Про безпечність та якість харчових продуктів» харчовий продукт (їжа) — це будь-яка речовина або продукт (сирий, включаючи сільськогосподарську продукцію, необроблений, напівоброблений або оброблений), призначений для споживання людиною. Безпека харчових продуктів – відсутність загрози шкідливого впливу харчових продуктів, продовольчої сировини та супутніх матеріалів на організм людини. Кожному гарантується право вільного доступу до інформації про стан довкілля, про якість харчових продуктів і предметів побуту, а також право на її поширення; така інформація ніким не може бути засекречена [1]. Держава встановила певні гарантії, і усі закони та інші нормативно-правові акти мають відповідати наведеній конституційній нормі [2].

Сучасні наукові дослідження підтверджують правдивість вислову Поля Брега «Ми є те, що ми їмо». Наша зовнішність, краса, світогляд, працездатність, успіхи, невдачі – все це наслідок нашого харчування.

Виробник в умовах конкурентного середовища бажає отримати максимальний при-

буток за свій товар будь-якими способами: як шляхом покращення якості продукту, так і шляхом обманювання споживачів та виготовлення і продажу неякісних і фальсифікованих товарів.

Фальсифікація (від лат. falsifico – підробляю) – це дії, які спрямовані на обдурювання отримувача і (або споживача) шляхом підробки об'єкту куплі-продажу з корисливою метою. Фальсифікація може розглядатися як дії, спрямовані на погіршення споживчих властивостей товару чи на зменшення його кількості під час збереження найбільш характерних, але неістотних для його використання за призначенням властивостей [3].

Виділяють такі види фальсифікації:

Асортиментна фальсифікація – підробка виконується за допомогою повної чи часткової заміни товару його замінником іншого виду чи найменування із збереженням схожості одного чи декількох ознак.

Якісна фальсифікація – це підробка товарів за допомогою харчових чи нехарчових добавок для поліпшення органолептичних властивостей при збереженні чи втраті інших споживчих властивостей або заміна товару вищого ґатунку нижчим.

Кількісна фальсифікація – це обман споживача за рахунок значного відхилення параметрів товару (маса, об'єм, довжина та ін.), які перевищують граничні норми відхилення. Кількісна фальсифікація – це один з найбільш давніх способів обману споживачів. Практично цей вид фальсифікації називають недоважуванням та недомірюванням.

Вартісна фальсифікація – обман споживачів шляхом реалізації низькоякісних товарів за ціною високоякісних, або товарів менших розмірних характеристик за ціною товарів більших розмірів. Цей вид фальсифікації найбільш поширений, оскільки проводиться спільно з усіма іншими видами фальсифікації.

Інформаційна фальсифікація – обман споживачів за допомогою неточної чи перевершеної інформації про товар. Цей вид фальсифікації проводиться через переверчування інформації в товаросупровідних документах, маркуванні та рекламі [3].

Критерії не фальсифікованих різних груп харчових продуктів різні. В країнах Євро Союзу зазвичай використовують такі критерії: вміст основних і мінерних компонентів, сорт і район походження, метод виробництва, рік виробництва, не фальсифікованість, характер використаної частини сировини (наприклад, м'яса), традиційний чи інтенсивний

метод виробництва, натуральне чи штучне (генетично модифіковане) походження сировинної основи.

При визначенні фальсифікації харчових продуктів використовують органолептичні та вимірювальні (фізико-хімічні) методи. Для більш точної характеристики якості при виявленні підробок іноді використовують декілька методик або навіть методів:

- композиційно-морфологічний аналіз – мікроскопія, рентгенофазова спектроскопія;

- методи розділення та вимірювання – газова та рідинна хроматографія, капілярний електрофорез;

- аналіз слідів елементів – атомна емісійна, адсорбційна, рентгено-електронна спектроскопія, елементно-ізотопна мас-спектрометрія індуктивно зв'язаної плазми, нейтронно-активаційний аналіз;

- біохімічне тестування – ферментативний аналіз, генномолекулярно-тидне картування;

- методи ідентифікації компонентів – спектроскопія ЯМР, інфрачервона спектроскопія з Фур'є-перетворенням;

- методи аналізу складу (компонентного, структурно-групового, фрагментного) – мас-спектрометрія, ЯМР високого розподілу сигналів, інфрачервона спектроскопія;

- аналіз стабільних ізотопів – мас-спектрометрія ізотопних відношень, кількісний ЯМР [4].

Безпеки харчових продуктів пов'язана з наступними проблемами.

Глобалізація світової торгівлі продовольчих систем може призводити до нових ризиків, пов'язаних з безпекою харчових продуктів, зокрема, яка може поширитися у різні країни, та забруднене продовольство може бути поширене на більшій площі.

До проблеми безпеки продуктів харчування відносять:

- мікробіологічні патогени (бактерії, що викликають хвороби, віруси, паразити, гриби та їхні токсини);

- залишки пестицидів;

- харчові добавки;

- токсини довкілля, такі як важкі метали (наприклад, свинець і ртуть);

- стійкі органічні забруднювачі (наприклад, діоксин);

- нетрадиційні агенти, такі як пріони, які пов'язують з «коров'ячим сказом»;

- зоонози, що можуть передаватися через їжу від тварин до людей (наприклад, туберкульоз);

– харчові продукти, вироблені із застосуванням певних методів, наприклад, опромінення, або продукти тваринного походження, вироблені із застосуванням гормонів або антибіотиків.

– «Коров'ячий сказ» — яскравий приклад проблеми безпеки харчових продуктів

«Коров'ячий сказ», або губчаста енцефалопатія корів (ГЕК), є прикладом нової кризи, яка струснула системи безпеки продуктів харчування у всьому світі і яка продовжує розвиватися, оскільки дедалі більше країн виявляють її в себе [5, с. 23].

Можна впевнено сказати, що найобговорюванішою проблемою є вживання продуктів харчування, які виготовлені з використанням генетично модифікованих організмів (ГМО). Висновки різних публікацій щодо цієї проблеми є досить суперечливими: одні стверджують, «що реальних науково обґрунтованих ризиків для довкілля та для здоров'я людини від використання ГМО рослин поки, що не відмічено», а інші стверджують, що на сьогодні немає надійних методів перевірки на нешкідливість, а вживання генетично модифікованих продуктів може викликати ускладнення та серйозні розлади організму людини. Зазначають що негативний вплив вживання продуктів з ГМО людиною на генетичний апарат і народжуваність можуть накопичуватися і передаватися через механізм спадковості [6]. Між тим Урядова постанова забороняє ввезення, виробництво та реалізацію продуктів дитячого харчування, що містять генетично модифіковані організми, а також передбачає розміщення інформації про якісний склад ГМО, вміст яких перевищує 0,9%.

Слід відзначити, що в цьому питанні найбільш врівноваженою точкою зору є та, що спирається на досвід європейських країн, де законодавством затверджена вимога маркувати продукцію, яка вироблена з використанням генетично модифікованих організмів, якщо їх частка перевищує 0,9%. В такому випадку відповідальність з вживання продуктів з ГМО перекладається на споживача. Через те що незначна кількість лабораторій для проведення аналізу на наявність ГМО в продуктах харчування та несанкціонованим поширенням ГМО рослин в сільському господарстві ця проблема на рівні практичної реалізації повноцінно не функціонує, проте на рівні законодавства вже вирішена [6].

Не менш важливим є питання харчових добавок у продуктах харчування. Останнім часом з'явилося багато синтетичних продук-

тів, які виготовлені на основі органічних речовин. Харчові добавки вносяться до продуктів для того щоб додати смак, колір, аромат для створення необхідної структури та для повної або часткової заміни натуральної сировини.

Для приховання неприємного смаку, гіркоту продукту, зробити його більш привабливішим для покупця існує багато різноманітних речовин. Надмірний вміст барвників, загусників які містяться в харчових продуктах можуть викликати отруєння та захворювання.

Середньостатистичний споживач при вживанні звичайний продуктів за рік з'їдає три кілограми хімічних речовин.

Обов'язково при покупці продукту потрібно звертати увагу на етикетку, особливо на те, що написано дрібним шрифтом тоді є надіє дізнатися правдиву інформацію. Особливо споживачів насторожують написані на етикетці харчові добавки з індексом «Е». На жаль без них сьогодні нікуди, адже саме завдяки харчовим добавкам підфарбовують продукти, щоб виглядали апетитніше, йогурти «вічно молоді», ковбаса має приємний ніжний колір також за допомогою їх використання продукти харчування довго зберігаються.

До харчових добавок, які заборонені в Україні відносяться: E121 – барвник червоний цитрусовий 2, E123 – червоний амарант, E240 – консервант-формальдегід тощо.

Таким чином, харчові добавки можуть бути використані в харчовій промисловості тільки після усестороннього вивчення переокислених властивостей і встановлень повної безпеки використання кожної окремої добавки [7].

Проте, є і безпечні, і, навіть, у дечому корисні харчові добавки. Наприклад, E163 – барвник – антоціан із шкірки винограду. E338 – антиоксидант та E450 – стабілізатор – безпечні фосфати, навіть, необхідні для наших кісток.

Продукти повинні відповідати вимогам та реаліям сьогодення. Це продукти харчування зі збалансованим складом, низькою калорійністю, пониженим вмістом цукру та жирів, спеціального функціонального призначення, а, також, продукти швидкого приготування та тривалого терміну зберігання. Виготовлення цих продуктів без харчових добавок на жаль на сьогодні неможливе [8].

Потенційно небезпечні фактори, що можуть виникнути в процесі виробництва класифікуються:

- *мікробіологічні та біологічні небезпеки*, пов'язані з переробленням тваринницької продукції від тварин, які хворіли на різні хво-

роби і не були своєчасно вилікувані (м'ясо, молоко);

- *хімічні*, пов'язані з використанням різних хімічних засобів, антибіотиків, гормональних препаратів тощо. Сюди ж варто віднести і використання при виробництві готової продукції різних синтетичних добавок (барвники, консерванти, антиокислювачі, загусники і стабілізатори, емульгатори, підсилювачі смаку, підсолоджувачі – розпушувачі тощо (які шифруються буквою Е);

- *фізичні*, пов'язані з потраплянням різних сторонніх предметів у сировину або готову продукцію в процесі її виготовлення.

Необхідно звернути увагу на те, що вже досить довгий час фізичні небезпеки мають не випадковий характер, а пов'язані з виробниками, які умисно фальсифікують харчові продукти. Способи фальсифікації і методи їх відкриття відомі.

Серед чинників та передумов через які фальсифікація продуктів харчування набула масового характеру слід віднести:

- *застарілі*, обов'язкові до виконання стандарти та вимоги до використовуваної сировини, рецептури страв, обладнання, які не відповідають вимогам нормативної бази ЄС та СОТ.

При створенні нових та виробництві традиційних харчових продуктів дуже часто використовуються документи з низьким правовим статусом результатом цього є випуск продукції яка не відповідає нормативним параметрам навіть за формальними ознаками, тобто є фальсифікованою.

- *контроль безпечності* ґрунтується не на ефективній системі управління, що відповідає існуючим ризикам (такій, як HACCP), а зазвичай на випробуванні зразків;

- *контроль за випуском* продукції перенесено на вироблену продукцію, тобто кінцеву ланку, тоді майже неможливо щось виправити. Все необхідна сировина, праця та інші ресурси, які необхідні для виробництва продукції вже використані;

- *відсутність* систем забезпечення відстежуваності продукції;

- *застаріле* обладнання та устаткування – часто на вітчизняних підприємствах використовують саме таке обладнання і через це гальмується введення інноваційних технологій виробництва;

- *статті* Кримінального кодексу України (ст.227) і Кодексу України про адміністративні правопорушення (ст. 167 і 170-1) щодо покарання за випуск фальсифікованої продукції

харчування не діють. Вимоги до безпеки продовольчої сировини проаналізовано у радніших публікаціях [9].

Законодавчо-нормативна база щодо безпеки продуктів харчування на сьогодні.

20 вересня 2015 року набув чинності Закон України №1602-VII «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо харчових продуктів, який спрямований на гармонізацію законодавства України із законодавством ЄС у сфері безпеки та якості харчових продуктів у рамках підписаної угоди про асоціацію [10].

У міжнародній практиці основою для забезпечення безпеки продовольства став Кодекс аліментаріус (Codex Alimentarius). Кодекс аліментаріус – це збірник міжнародно схвалених і поданих в однаковому вигляді стандартів на харчові продукти, розроблених під керівництвом FAO/WHO, спрямованих на захист здоров'я споживачів і гарантування чесної практики в торгівлі ними. Відповідно до закону обов'язково має бути введена система управління за якістю та безпекою харчових продуктів HACCP, яка визнана в світі найякіснішою системою, спрямованою на запобігання виробництва небезпечних продуктів харчування.

Крім Комісії з Кодексу аліментаріус в світі діють інші міжнародні організації, які покликані розробляти та координувати міжнародні та національні стандарти такі як Міжнародна організація з стандартизації (ISO) діє з 1946 року як неурядова структура, Європейська економічна комісія ООН, Європейський комітет зі стандартизації (CEN) існує з 1961 року.

HACCP (Hazard Analysis and Critical Controlpoints) – лише одна зі складових Системи менеджменту безпеки харчової продукції, яка в свою чергу забезпечує попередження виникнення небезпек на всіх етапах харчового ланцюжка, від первинного виробника сировини до кінцевого споживача.

Концепція HACCP була розроблена спільними зусиллями збройних сил США і Національного управління аеронавтики і космонавтики (NASA) під час роботи над американською космічною програмою як механізм, який виключає утворення токсинів у харчовій продукції, яку споживають астронавти в космосі. Поступово система безпеки стала транснаціональною. Зараз нею користуються всі країни Європи, США і Канада, діє вона і всередині країни, і зовні, тобто при експорті чи імпорті.

Як уже зазначалося, що дотепер боротьба з негативними наслідками була в кінці виробни-

цтва, а з запровадженням цієї дає змогу виявляти загрози на перших етапах, відповідно, надає можливість зупинити виробництво та постачання на полиці магазинів небезпечної для здоров'я людини продукції.

Висновки з цього дослідження. Враховуючи доступність дешевої харчової сировини в системах продовольчої реалізації та недосконалої законодавчої бази України, можна зробити висновок про потенційну загрозу негативного впливу при вживанні фальсифікованих продуктів харчування на здоров'я наше в цілому. В результаті проведеної роботи можна

зробити наступні висновки: найбільш сучасною попереджувальною системою, яка забезпечує якість та безпеку харчової продукції, є система на основі принципів НАССР. В сучасних умовах економіки виробник має реалізувати свій товар тільки при умові виконання вимог, які відповідають та задовольняють міжнародним стандартам. Можемо рекомендувати вживати в їжу продуктів харчування таких підприємств, які викликають довіру та підтверджують її певним документами на якість, купувати продукти відповідно сезону, звертати увагу на стандарти якості.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Конституція України // Відомості Верховної Ради України від 28.06.1996 р. – 48 с.
2. Про якість та безпеку харчових продуктів і продовольчої сировини: Закон України від 23.12.1997 року // Відомості Верховної Ради 1997р. N 771/97-ВР.
3. Коломієць Т.М., Притульська Н.В., Романенко О.Л. Експертиза товарів: Підручник. – К.: КНТЕУ, 2001. – 274 с.
4. Дубініна А.А., Овчиннікова І.Ф., Дубініна С.О. та ін. Методи визначення фальсифікації товарів Підручник. – К.: «Видавничий дім «Професіонал», 2010. – 272 с.
5. Основні способи фальсифікації харчових продуктів та їх викриття [Електронний ресурс]. – Доступний з: www.medved.kiev.ua/arh_natr/Ris_2007/n072_4tb,HTM.
6. Экологи: 1 миллион гектаров в Украине используется для производства трансгенных продуктов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.podrobnosti.ua.print.economy/foodprocessing/2007/02/26/400509.htm.
7. Світлана Усик., Лілія Богданович Харчові добавки у продуктах, або смертельна їжа // Журнал Безпека Життєдіяльності №9 вересень, 2016.
8. Дейниченко Г.В. Дослідження показників безпеки молочно-білкових кремів / Золотухіна І.В., Сефіханова К.А // Науковий вісник ЛНУВМБТ імені С.З. Гжицького. – Том 12 № 3(45) Частина 4, 2010.
9. Коваленко Т. Вимоги до безпеки продовольчої сировини // Журнал у правовому полі №8 вересень 2015.
10. Петренко А. «ALEXANDROV&PARTNERS» Безпека харчових продуктів: європейський підхід // Юридична газета online [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://jur-gazeta.com/dumka-eksperta/bezpeka-harchovih-produktiv-evropeyskiy-pidhid.html>.

Ефективність регіональних інноваційних систем

Полякова Ю.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Львівського торговельно-економічного університету

Стаття присвячена дослідженню ефективності функціонування регіональних інноваційних систем в Україні. Розглянуто сутність та структуру регіональних інноваційних систем. Проведено оцінку рівнів інноваційної діяльності регіонів із застосуванням таксономічного аналізу. Зроблено висновки про низьку ефективність регіональних інноваційних систем та їх автономне функціонування у більшості регіонів України.

Ключові слова: регіональна інноваційна система, інноваційна діяльність, інноваційний розвиток, таксономічний показник, інноваційний рейтинг.

Полякова Ю.В. ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ

Статья посвящена исследованию эффективности функционирования региональных инновационных систем в Украине. Рассмотрено сущность и структуру региональных инновационных систем. Проведено оценку уровней инновационной деятельности регионов с использованием таксономического анализа. Сделано выводы про низкую эффективность региональных инновационных систем и их автономное функционирование в большинстве регионов Украины.

Ключевые слова: региональная инновационная система, инновационная деятельность, инновационное развитие, таксономический показатель, инновационный рейтинг.

Poliakova J.V. EFFICIENCY OF REGIONAL INNOVATION SYSTEMS

The article investigates the efficiency of regional innovation systems in Ukraine. The essence and structure of regional innovation systems is considered. An estimation of levels of innovation activity in regions is exercised using taxonomic analysis. The paper concludes on low efficiency of regional innovation systems and their autonomous operation in most regions of Ukraine.

Keywords: regional innovation system, innovation activity, innovative development, taxonomy index, innovation rating.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасна регіональна політика зорієнтована на використання людського потенціалу, навичок та інноваційних можливостей, а також на пошук резервів для економічного зростання та добробуту громадян. Одним із пріоритетних напрямів підвищення конкурентоспроможності регіону залишається інноваційна діяльність. Регіони, що орієнтуються на розвиток технологічного потенціалу та високий рівень продуктивності праці, забезпечують довгострокові умови для підвищення своєї конкурентоспроможності, підтримуючи стабільні доходи та високий рівень життя населення.

Регіональні інноваційні системи дозволяють використовувати переваги кожного регіону, вони зазвичай адаптуються до специфіки відповідної території (структури промислового виробництва, інноваційної культури, розвитку сфери освіти, наявності кваліфікованих кадрів). Тому в межах однієї країни можуть одночасно діяти різноманітні за типами регіональні інноваційні системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання, що розкривають сутність та особливості формування регіональних інноваційних систем, їх порівняння із аналогічними структурами в іноземних країнах, досить потужно представлені у працях вітчизняних науковців, серед яких – Т. Білорус, І. Брикова, Т. Євтухова, І. Корнілова, Ю. Легенько, А. Поручник, О. Родіонов, О. Руденко, Л. Федулова та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте подальшого розгляду потребують аспекти ефективності функціонування вже сформованих та діючих регіональних інноваційних систем, зокрема, в частині їх впливу на розвиток та результативність інноваційної діяльності в регіонах України.

Формулювання цілей статті (постановка завдання) полягає у дослідженні та порівняльному аналізі інноваційної діяльності регіонів України та оцінці ефективності регіональних інноваційних систем.

Виклад основного матеріалу дослідження. На думку вітчизняних вчених,

локалізація інноваційної діяльності на регіональному рівні обумовлена наступними чинниками: переходом від лінійної до інтерактивної інноваційної моделі суспільного розвитку, концентрацією висококваліфікованої робочої сили та специфічним соціокультурним середовищем [1].

Не дивлячись на те, що існують різноманітні визначення сутності регіональних інноваційних систем, виділяють три основних підходи: «згори-донизу», коли вони розглядаються як первинний територіальний рівень національних інноваційних систем; «знизу-догори», при якому приділяється увага соціальним факторам локальної інноваційної динаміки та інтегральний, що передбачає дію регіонального бізнес-середовища як селективного механізму, який може створювати сприятливі умови для адаптації локальних економічних суб'єктів до нових технологічних змін.

Регіональна інноваційна система складається з тих самих елементів, що і національна інноваційна система, тим не менше перша розглядається як окрема одиниця аналізу, адже її суб'єкти на регіональному рівні діють та реагують на однакову дію по-різному [2, с. 21]. Під регіональною інноваційною системою розуміють організаційно-інституційний комплекс у структурі економічної системи регіону, систему управління його інтелектуальним потенціалом, що визначає здатність до переходу на інноваційний тип розвитку. Існує поділ регіональних інноваційних систем на чотири змістових блоки: структурний, інтегрально-параметричний, інструментальний та з'єднувальний [3].

Загалом у структурі регіональних інноваційних систем можна виділити три складники: сукупність установ, об'єднань, організацій, фірм, органів влади; інституції, що сприяють дифузії інноваційних рішень та партнерські взаємовідносини між зазначеними групами. В результаті діяльності регіональних інноваційних систем відбувається інтенсифікація інноваційної діяльності, що в результаті призводить до підвищення конкурентоспроможності регіону.

Серед пріоритетних завдань регіональної інноваційної системи виокремлюють:

- створення сприятливих умов для інноваційної діяльності, підвищення продуктивності праці та конкурентоспроможності виробництва;

- сприяння технологічній модернізації економіки, стабільному економічному зростанню та добробуту населення;

- забезпечення наукової підтримки реалізації інноваційних програм та проектів;

- створення інституційного середовища для забезпечення розробки та комерціалізації інноваційних розробок;

- розвиток інноваційної інфраструктури, забезпечення ефективної взаємодії її елементів;

- формування регуляторних механізмів для реалізації інноваційного потенціалу території.

Проте, на нашу думку, комплексною оцінкою регіональної інноваційної системи слугує її ефективність, яка проявляється у оцінці інноваційного розвитку регіонів, дає повне уявлення про ступінь розвитку та дієвість інноваційної інфраструктури, успішність реалізації інноваційного потенціалу, взаємодію із зовнішнім середовищем (трансфер технологій, залучення інвестиційних ресурсів у фінансування інноваційних розробок тощо).

Під інноваційним розвитком регіонів у широкому значенні розуміють можливість створення нових продуктів, виробництв, підприємств та вихід на нові ринки, що призводять до зміни структури економіки. Показники рівня інноваційного розвитку регіонів важливі не лише для проведення компаративного аналізу, а й відіграють визначальну роль при обґрунтуванні регіональної інноваційної політики. Нами проведений таксономічний аналіз, що показує рівень інноваційного розвитку регіонів України за даними 2014 та 2015 рр. згідно методики, описаною В. Плютою [4]. Для проведення дослідження були використані наступні показники офіційної статистики [5]: кількість організацій, які виконують наукові дослідження й розробки; кількість науковців та дослідників; обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт; кількість підприємств, що займалися інноваційною діяльністю; інноваційні витрати; кількість виконаних науково-технічних робіт; загальний обсяг фінансування інноваційної діяльності; кількість підприємств, що впроваджували інновації; кількість впроваджених нових технологічних процесів; кількість підприємств, що реалізують інноваційну продукцію; обсяг реалізованої інноваційної продукції; кількість впроваджених у виробництво інноваційних видів продукції.

Процес побудови таксономічного показника передбачає формування матриці спостережень.

$$\begin{bmatrix} x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1s} & x_{1n} \\ x_{21} & x_{22} & \dots & x_{2s} & x_{2n} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots & \vdots \\ x_{i1} & x_{i2} & \dots & x_{is} & x_{in} \\ x_{\omega 1} & x_{\omega 2} & \dots & x_{\omega s} & x_{\omega n} \end{bmatrix}. \quad (1)$$

Оскільки показники є неоднорідними, то для виконання певних дій необхідно їх попереднє перетворення, яке полягає у стандартизації ознак.

Стандартизація здійснюється за наступними формулами:

$$z_{is} = \frac{x_{is} - \bar{x}_s}{s_s}, \quad (2)$$

$$\bar{x} = \frac{1}{\omega} \sum_{i=1}^{\omega} x_{is}, \quad (3)$$

$$s_s = \sqrt{\frac{1}{\omega} \sum_{i=1}^{\omega} (x_{is} - \bar{x}_s)^2}, \quad (4)$$

де z_{is} – стандартизоване значення ознаки s для одиниці i .

Усі обрані показники є стимуляторами для розвитку галузі. Наступним кроком побудовано еталон розвитку P_0 з показниками:

$$z_{01}, z_{02}, \dots, z_n, \quad (5)$$

$$z_{0s} = \max z_{is}, \quad (6)$$

$$s \in I(s = 1, \dots, n), \quad (7)$$

де I – множина стимуляторів.

Наступним кроком є розрахунок відстані між окремими спостереженнями та еталоном розвитку за формулою:

$$c_{io} = \sqrt{\sum_{s=1}^n (z_{is} - z_{os})^2}, (i = 1, \dots, \omega), \quad (8)$$

Тепер обраховується показник рівня розвитку d_i :

$$d_i = 1 - \frac{c_{io}}{c_0}, \quad (9)$$

$$c_0 = \bar{c}_0 + 2S_0, \quad (10)$$

$$\bar{c}_0 = \frac{1}{\omega} \sum_{i=1}^{\omega} c_{io}, \quad (11)$$

$$S_0 = \sqrt{\frac{1}{\omega} \sum_{i=1}^{\omega} (c_{io} - \bar{c}_0)^2}, \quad (12)$$

Значення таксономічного показника варіюється від 0 до 1 (у рідкісних випадках може бути менше нуля). Чим вище значення показника, тим вищий рівень розвитку досліджуваного об'єкта. Застосовано наступну градацію рівня розвитку: критичний – від 0 до 0,19; низький – від 0,2 до 0,39; середній – від 0,4 до 0,59; достатній – від 0,6 до 0,79; високий – від 0,8 до 1,0. Комплексна оцінка рівня інноваційного розвитку регіонів дає загальну уяву про стан інноваційної активності регіону у порівнянні із іншими.

У результаті аналізу виявлено, що лише Харківська область у 2014 році мала достатній рівень розвитку інноваційної діяльності, а Дніпропетровська – середній. Усі інші регіони України поєднувалися у групи низького рівня розвитку (Запорізька, Львівська, Одеська, Сумська) або критичного (Вінницька, Волинська, Донецька, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Київська, Кіровоградська, Луганська, Миколаївська, Полтавська, Рівненська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська). У 2015 році відбулися негативні зміни, пов'язані із тим, що окремі регіони погіршили свої позиції – Харківська область перемістилася до групи із середнім рівнем, Одеська і Сумська – до групи критичного рівня інноваційної діяльності.

Таблиця 1

Результати оцінки рівня розвитку інноваційної діяльності регіонів України

2014 рік		2015 рік	
Достатній рівень	Харківська	Достатній рівень	
Середній рівень	Дніпропетровська	Середній рівень	Дніпропетровська, Харківська
Низький рівень	Запорізька, Львівська, Одеська, Сумська	Низький рівень	Запорізька, Львівська
Критичний рівень	Вінницька, Волинська, Донецька, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Київська, Кіровоградська, Луганська, Миколаївська, Полтавська, Рівненська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська	Критичний рівень	Вінницька, Волинська, Донецька, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Київська, Кіровоградська, Луганська, Миколаївська, Одеська, Полтавська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська

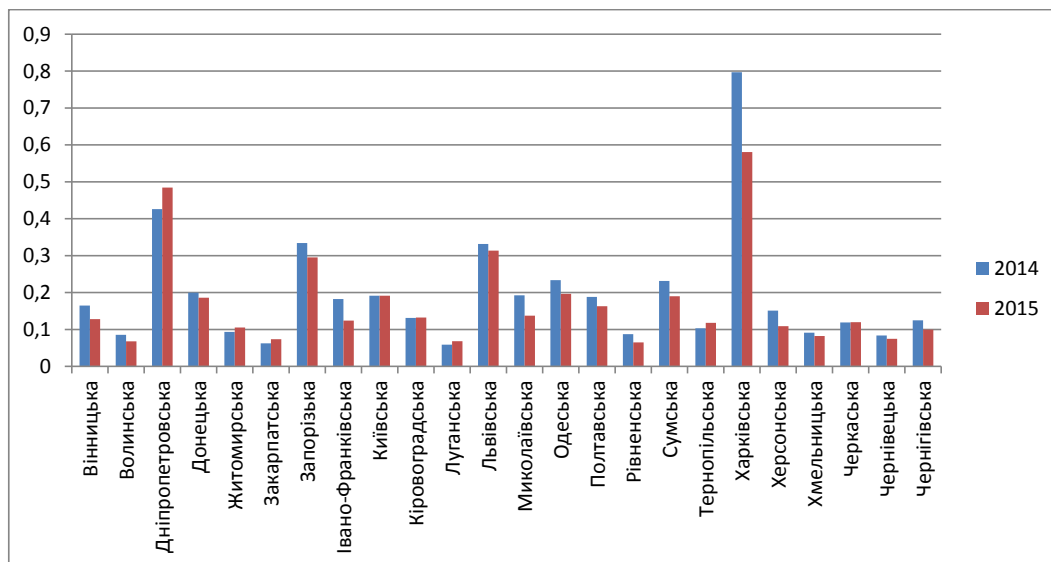


Рис. 1. Динаміка рівня інноваційної діяльності регіонів України у 2014-15 рр.

Можна також побачити, що спостерігається диференціація рівня інноваційного розвитку регіонів України при загальному фоні домінування критичного стану. Серед причин низької результативності інноваційної діяльності є, перш за все, низька ефективність функціонування регіональних інноваційних систем, яка проявляється у недостатньому рівні фінансування інноваційних розробок, скороченні наукових кадрів, нерозвиненості венчурного інвестування, несприятливому інноваційному кліматі, слабкій взаємодії структурних елементів системи.

Зауважимо, що згідно твердження вітчизняних науковців, криза інноваційного розвитку у країнах з розвинутою економікою відбувається внаслідок домінування у економічному зростанні фінансового сектору, а у менш розвинених країнах, до яких можна віднести і Україну, – за рахунок руйнування інноваційного потенціалу [6]. Отримані результати свідчать про автономне функціонування регіональних інноваційних систем у більшості регіонів. Інноваційні системи не виконують своїх функцій, що не дозволяє використовувати переваги кожного регіону в інноваційній діяльності та підвищувати рівень довіри інвесторів до інноваційної сфери. За таких умов важливого значення набуває моніторинг основних показників інноваційної діяльності, оскільки відсутність інноваційних рейтингів регіонів унеможливає порівняння результатів інноваційного розвитку, знижує можливості регулювання з боку органів місцевої та державної влади, не сприяє адекватному визначенню пріоритетів

та прогнозуванню майбутніх результатів їх інноваційного розвитку.

Для регіонів України доцільною є адаптація досвіду країн ЄС щодо формування регіональних інноваційних систем, зокрема в частині менеджменту регіональних інноваційних програм, який реалізуються на трьох щаблях і передбачає усунення дублювання зусиль різних рівнів. Регіональні інноваційні програми країн-членів ЄС фокусуються на існуючих перевагах територій та успішних регіональних суб'єктах підприємництва. Запорукою успіху є наявність відповідних людських та фінансових ресурсів визначеним пріоритетам, зміцнення зв'язків між регіональними учасниками інноваційного процесу, подолання фрагментарності дослідницької та інноваційної діяльності, а також нівелювання інноваційних бар'єрів.

Висновки з цього дослідження. Регіональні інноваційні системи виступають важливим інструментом інноваційної політики, оскільки дозволяють врахувати специфіку території, існуючі традиції та ресурсне забезпечення. Ефективність регіональних інноваційних систем проявляється у оцінці інноваційного розвитку відповідних територій. Показники інноваційної діяльності регіонів мають значення не лише для здійснення аналітичних розрахунків, а й для розробки пріоритетів регіонального розвитку. У більшості регіонів України ефективність функціонування регіональних інноваційних систем є низькою, вони не виконують повною мірою покладених на них функцій, так як рівень інноваційного розвитку переважної кількості регіонів виявився критичним протягом остан-

ніх років. Подальша стратегія регіонального інноваційного розвитку повинна передбачати моніторинг інноваційних показників, усунення виявлених недоліків та врахування позитивного іноземного досвіду формування регіональних інноваційних систем.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Поручник А. Регіональні інноваційні системи як основа підвищення міжнародного конкурентного статусу національних регіонів / Поручник А., Брикова І. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kneu.kiev.ua/journal/ukr/article/2006_2_Poruch_Bryk_ukr.pdf.
2. Регіональні інноваційні системи: досвід розвинених країн і перспективи його використання в Україні: навчально-методичний посібник / ДП Укртехінформ. – К.:, 2013. – 325 с.
3. Корнілова І. Регіональні інноваційні системи: сутність та підходи до структуризації / Корнілова І., Білоус Т. // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2013. – № 144. – С. 23-25.
4. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях: методы таксономии и факторного анализа / В. Плюта [пер. с польского В. Иванова]. – М.: Статистика, 1980. – 151 с.
5. Наукова та інноваційна діяльність України: статистичний збірник, 2015 рік. – К. : Державна служба статистики України, 2016. – 257 с.
6. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/doccatalog/list?currDir=48718>.

УДК 332.01(477)

Оцінка інституційних чинників розвитку економіки регіону

Приходченко Т.А.

кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри регіоналістики і туризму
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Стаття присвячена дослідженню теоретико-методологічних засад оцінки інституційних чинників розвитку економіки регіону. Виявлено роль інституційних чинників у регіональному розвитку України. Уточнено склад і доповнено змістовну характеристику інституційних чинників розвитку економіки регіону, визначено нові критерії їх типології. Розроблено методичний підхід до оцінки інституційних чинників регіонального розвитку та запропоновано алгоритм оцінки їх стану і дії.

Ключові слова: інституційні чинники, регіон, регіональний розвиток, економіка регіону, регіональна політика.

Приходченко Т.А. ОЦЕНКА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ФАКТОРОВ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

Статья посвящена исследованию теоретико-методологических основ оценки институциональных факторов развития экономики региона. Выявлена роль институциональных факторов в региональном развитии Украины. Уточнен состав и дополнена содержательная характеристика институциональных факторов развития экономики региона, определены новые критерии их типологии. Разработан методический подход к оценке институциональных факторов регионального развития и предложен алгоритм оценки их состояния и действия.

Ключевые слова: институциональные факторы, регион, региональное развитие, экономика региона, региональная политика.

Prykhodchenko T.A. ASSESSMENT OF INSTITUTIONAL FACTORS IN THE DEVELOPMENT OF REGIONAL ECONOMY

The article is devoted to theoretical and methodological foundations of assessment of institutional factors of economic development of the region. The role of institutional factors in regional development of Ukraine. The exact composition and supplemented with an essential characteristic of the institutional factors of economic development of the region, identified new criteria for their typology. The developed methodical approach to assessment of institutional factors of regional development and the algorithm to assess their condition and action.

Keywords: institutional factors, region, regional development, the region's economy, regional policy.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. На сучасному етапі інституційне забезпечення розвитку територій України характеризується повільністю, несистемністю та фрагментарністю державних заходів щодо реалізації завдань системних реформ, у тому числі місцевого та регіонального розвитку. У цьому контексті одним із найважливіших чинників зміни ситуації у позитивну сторону має стати ефективне інституційне забезпечення реформаторських процесів [1, с. 119]. Сьогодні підвищений інтерес до регіональних досліджень пояснюється необхідністю подолання існуючих диспропорцій регіонального розвитку та розробки стратегічних напрямів нової ефективної регіональної політики в Україні. Але незважаючи на великий перелік наукових робіт, присвячених аналізу основних чинників

регіонального розвитку, недостатня ступінь опрацьованості даної проблематики визначає актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Проблемам інституційного забезпечення регіонального розвитку присвячена значна кількість наукових праць як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників, зокрема: К. Бельгісової [2], С. Білої [3], О. Волошіної [4], В. Дементьєва [5], О. Кіма [6], М. Лендьєла [7], Т. Мельник [8], І. Студеннікова [9], А. Ткача [10]. В останні роки регіональний аспект аналізу інституційних факторів, їх впливу на економіку регіонів України також активно досліджується в роботах З. Варналія [11], М. Долішнього [12], Т. Пепи [13], О. Соскіна [14], І. Сторонянської [15], В. Чужикова [16] та ін. У наукових працях

дологічні основи регіонального розвитку та державної регіональної політики, її інституційного забезпечення, висвітлюються проблеми і окреслюються шляхи їх вирішення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Незважаючи на зростаючий інтерес учених до названої проблематики, багатопринципові питання позначені, але не вирішені, у тому числі, пов'язані з виявленням складу та ролі інституційних чинників у розвитку економіки регіонів, обґрунтуванням напрямків їх використання, визначенням необхідного інструментарію управління інституційними змінами та розробкою алгоритмів його ефективного застосування на регіональному рівні.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є поглиблення теоретико-методологічних засад оцінки інституційних чинників регіонального розвитку, зокрема: розробка типології інституційних чинників розвитку економіки регіону та алгоритму оцінки їх стану і дії.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Для отримання теоретичної моделі, що адекватно відображає різноманітність інституційних чинників та особливості їх впливу на економіку регіону, доцільним введення наступних критеріїв їх типології:

1. *За місцем розташування.* За цим критерієм слід розрізнити інституційні чинники, що є компонентами внутрішнього і зовнішнього середовища економіки регіону. Складу ендогенних факторів відрізняється широким спектром (сформовані і домінуючі в регіоні форми власності та господарювання, локальні ринки, нормативно-правове забезпечення взаємодії органів публічної влади і бізнесу та інші). Група екзогенних факторів включає: інститути розвитку, створені центром; економічні правила, встановлені урядом і є обов'язковими для всіх суб'єктів національної економіки; контрактні відносини, що зв'язують великий приватний бізнес загальнонаціонального формату, включаючи природні монополії, а також зарубіжні фірми з підрозділами (філіями, дочірніми компаніями), що діють на території конкретного регіону.

2. *За рівнем виникнення.* За цим критерієм слід розрізнити інституційні чинники, поява яких здійснюється на національному, регіональному та місцевому рівнях. Так, порядок з загальноукраїнської правовою базою, що регламентує залучення іноземних інвестицій в економіку, в суб'єктах національної економіки

прийняті і введені в дію регіональні закони, що вводять додаткові стимули для іноземних інвесторів. Існує й інша практика, коли за відсутності законодавчої бази, затвердженої на державному рівні, регіони формують свою.

3. *За способом й часом виникнення.* Цей критерій необхідний для розрізнення факторів, що з'явилися, по-перше, у результаті зміни типів економіки; по-друге, в процесі еволюції ринкової системи господарювання (під впливом, наприклад, змін у технологічних укладах), по-третє, за допомогою запозичення і перенесення інститутів, що виправдали себе в зарубіжній економіці, в українську (наприклад, створення технопарків, кластеризація соціально-економічного простору регіонів та інші).

Чинник часу дуже важливий, оскільки «нові» інститути, в більшості своїй, як правило, не мають на початковому етапі розвинутого змісту.

4. *За природою.* Даний критерій необхідний для розмежування інституційних чинників ринкової, неринкової, змішаної природи. Його введення обумовлене потребами як теоретичного аналізу, орієнтованого на виявлення мотивів діяльності різних суб'єктів, що зазнають вплив різних за природою факторів, а також ефектів їх дії, так і практики, вдосконалення якої зв'язане з вибірковістю інструментів управління інституційними змінами.

5. *За роллю.* Цей критерій дозволяє виділити базисні і допоміжні інституційні чинники. До перших слід віднести власність та її форми, бізнес, ринок, державну і місцеву владу, менеджмент організацій, законодавчу базу, що регламентує порядок організації, функціонування та ліквідації бізнесу. До других належать, наприклад, правила, що регулюють взаємодії держави і бізнесу у проектах державно-приватного партнерства, порядок надання преференцій інвесторам. Очевидно, що нерозвиненість базисних факторів виступає головним інституційним бар'єром розвитку економіки регіону.

6. *За суб'єктами.* Цей критерій покликаний розмежувати фактори, поява, використання і розвиток яких пов'язаний з діяльністю різних суб'єктів економіки (домогосподарства, бізнес, держава, місцеве самоврядування). У практичному сенсі його використання дозволяє здійснювати точкове фокусування заходів щодо активізації інституційних чинників, пов'язуючи їх з діями певних суб'єктів.

7. *За об'єктною базою.* За даним критерієм розмежовуються інституційні фактори наскрізної дії, значимі для різних ресурсів розвитку економіки, і вибіркової дії, істотні тільки для

їх певних видів. Так, наприклад, формування електронного уряду регіону пов'язане з впровадженням нової інституціональної форми надання інформаційних послуг населенню.

8. *За типом впливу.* За цим критерієм виділяються інституційні чинники розвитку економіки регіону переважно традиційного та інноваційного впливу. У першому випадку мова йде, наприклад, про існуючу в регіоні систему середньострокового планування. У другому – про формування системи стратегічного управління, апробації в економіці нових форм інтеграції організацій реального сектора економіки, НДІ, вишів (наприклад, технопарків).

9. *За сферою дії.* Цей критерій дозволяє врахувати склад інституційних чинників, які мають у регіоні локальні сфери дії (наприклад, у рамках вільних економічних зон державного, регіонального і місцевого рівнів та ін.).

Для визначення ролі інституційних чинників у розвитку економіки регіону пропонуємо підхід, суть якого відображають наступні положення:

- для забезпечення системного бачення ролі інституційних чинників у розвитку економіки регіону необхідно йти від загального (складу реалізованих ними функцій) до приватного;

- вибір приватних випадків прояву ролі інституційних чинників у розвитку економіки регіону повинен бути детермінований визначенням, по-перше, ключових завдань розвитку сучасної економіки регіонів, рішення яких опосередковано дією інституційних чинників, по-друге, основних сфер, суб'єктів і об'єктів реалізації таких завдань;

- необхідним компонентом змістовної характеристики ролі інституційних чинників у розвитку економіки регіону є виявлення ефектів, очікуваних економічними суб'єктами, керуючими інституційними змінами.

Використання даного підходу дозволяє визначити склад функцій, що реалізуються інституційними факторами:

- мотивування і стимулювання діяльності економічних суб'єктів;
- регламентацію їх діяльності; зниження трансакційних витрат;
- забезпечення відтворення новацій.

Ключовими цілями розвитку економіки регіонів України, досягнення яких пов'язується з дією інституційних факторів, є:

1. Підвищення рівня інноваційності економіки регіону.

1.1. Формування і розвиток інноваційної системи регіону (необхідного і достатнього складу її елементів і стійких зв'язків між ними).

1.2. Становлення і розвиток нових видів економічної діяльності, які відрізняються підвищеною наукоємністю.

2. Підвищення вкладу людського капіталу в результати економічного розвитку регіону.

2.1. Формування і розвиток системи безперервної освіти та зростання масштабів її діяльності.

2.2. Розвиток процесів соціалізації економіки, що забезпечує підвищення рівня різноманітності функцій, що реалізуються працівниками.

3. Підвищення рівня конкурентоспроможності економіки регіону.

3.1. Підвищення рівня різноманітності форм просторової організації бізнесу, що реалізують існуючі або нові конкурентні переваги регіону.

3.2. Розширення сфери дії форм просторової організації бізнесу, що забезпечує появу в регіоні нових точок економічного зростання.

4. Підвищення рівня інвестиційної привабливості й активності регіону.

4.1. Формування та розвиток інфраструктури інвестиційної діяльності в регіоні.

4.2. Удосконалення законодавчої бази з регулювання процесів залучення зовнішніх інвестицій в регіон.

5. Підвищення рівня інтеграції економіки регіону в національне господарство і світовий простір.

5.1. Забезпечення і посилення орієнтації діючих і нових форм організації бізнесу на розвиток міжрегіональних зв'язків.

5.2. Стимулювання процесів виходу господарюючих суб'єктів регіону на нові сегменти національного і світового ринків товарів і послуг [4].

Систематизація ефектів, очікуваних різними суб'єктами економіки регіонів від використання інституційних чинників представлена в таблиці 1.

Даний методичний підхід до оцінки інституційних чинників розвитку економіки регіону відрізняється наступним:

- по-перше, оперуванням інституційними факторами, значна частина яких не відображена в існуючих методиках;
- по-друге, складом показників, покликаних дати кількісну оцінку їх стану і дії;
- по-третє, інтеграційним застосуванням методів економіко-статистичного та порівняльного аналізу;
- по-четверте, розрахунком узагальнюючого показника оцінки стану і вкладу інституційних чинників у розвиток економіки регіону;

Систематизація ефектів дії інституційних чинників розвитку економіки регіону

Фактори	Суб'єкти економіки			
	домогосподарства	бізнес	держава	місцеве самоврядування
1. Загальні, односпрямовані	<ul style="list-style-type: none"> – зниження трансакційних витрат, пов'язаних з роботою контролюючих органів; – підвищення доступності державних і муніципальних послуг через Інтернет; – підвищення доступності інформаційних баз даних органів влади; – розширення участі громадян у публічному управлінні; – підвищення конкурентоспроможності економіки муніципальних установ та регіону; – підвищення рівня інноваційності економіки муніципальних установ та регіону; – зростання числа робочих місць і доходів населення регіону 			
2. Вибірчі	<p>розширення можливостей професійного зростання</p>	<ul style="list-style-type: none"> • зниження трансакційних витрат, пов'язаних із здійсненням ринкових угод; • зниження трансакційних витрат, пов'язаних з участю у проектах ДПП; • зниження трансакційних витрат, пов'язаних з розміщенням та виконанням державного і муніципального замовлень; • освоєння нових географічних сегментів національного ринку товарів і послуг, зростання масштабів трансрегіональної економічної діяльності; • вихід на світовий ринок товарів і послуг, збереження стійкої позиції 	<ul style="list-style-type: none"> • зниження трансакційних витрат, пов'язаних з участю у проектах ДПП; • зниження трансакційних витрат, пов'язаних з розміщенням та виконанням державного замовлення; • зниження витрат на утримання державного апарату; • підвищення ступеня довіри громадян до держави; • зниження рівня соціально-економічної асиметрії в просторовій економіці регіону 	<ul style="list-style-type: none"> • зниження трансакційних витрат, пов'язаних з участю в проектах суспільно-приватного партнерства; • зниження трансакційних витрат, пов'язаних з розміщенням і виконанням муніципального замовлення; • зниження витрат на утримання органів місцевого самоврядування; • підвищення ступеня довіри громадян до місцевої влади; • підвищення рівня інтеграції економіки муніципальної освіти в регіональний економічний простір

• по-п'яте, використанням, як статистичних (дають можливість зіставлення даних по різних регіонах), так і експертних оцінок.

У характеристиці базових компонентів розробленого підходу важливі наступні моменти.

1. Склад статистичних показників, придатних для отримання системної оцінки інституційних чинників з урахуванням їх внеску в соціально-економічний розвиток регіону визначено наступним чином (табл. 2).

2. Для приведення різних приватних показників до порівнянного виду необхідно використовувати процедуру стандартизації, тобто перетворення числових значень всіх показників у безрозмірні відносні величини, що характеризують відношення числового значення кожного окремого показника по регіону до мак-

симального числового значення цього ж показника в Україні. Стандартизоване значення приватного показника визначається за формулою:

$$X_{sit} = X / X_{st}$$

де X – числове значення s -го приватного показника по i -му регіону в t -му році,

X_{st} – максимальне числове значення s -го приватного показника за вибіркою регіонів,

X_{sit} – стандартизоване значення s -го приватного показника по i -му регіону в t -му році.

Загальна оцінка стану і дії інституційних чинників здійснюється за допомогою підсумовування стандартизованих значень всіх приватних показників по кожному регіону, який опинився у вибірці. Оцінка стану і дії інституційних чинників розвитку економіки регіону, яка проводиться по колу статистичних показників,

Таблиця 2

Параметри інституційних чинників розвитку економіки регіону та показники їх оцінки

Інституційні чинники	Параметри факторів	Показники
1. Місцеве самоврядування	Економічна основа	Доходи місцевого бюджету
2. Бізнес	Суб'єктна база, масштаби і структура бізнесу	Кількість підприємств і організацій; оборот організацій; число організацій з участю іноземного капіталу; частка підприємств та організацій приватної власності; кількість малих підприємств на 10000 осіб населення; вартість основних фондів; рівень інноваційної активності організацій
3. Людський капітал	Масштаби відтворення, структура, якість	Рівень економічної активності населення; чисельність студентів освітніх установ середньої та вищої професійної освіти; частка зайнятих, які мають вищу і середню професійну освіту; захворюваність на 1000 чоловік населення
4. Локальні ринки регіону	Масштаби і структура	Число кредитних організацій; частка кредитів банків у складі джерел фінансування інвестицій в основний капітал; обсяг прямих іноземних інвестицій; рівень зайнятості
5. Система бюджетного фінансування	Масштаби	Доходи регіонального бюджету; бюджетна забезпеченість (доходи на душу населення)

Таблиця 3

Склад і параметри інституційних чинників, що підлягають експертній оцінці

Інституційні чинники	Параметри факторів
Законодавча база, що регламентує економічну діяльність в регіоні	Наявність регіонального законодавства: - про інвестиційну діяльність, у тому числі здійснювану в рамках державно-приватного партнерства; - про іноземні інвестиції; - про нові форми просторової організації бізнесу (кластери, технопарки та ін.); - про регіональну політику (промислово, інвестиційну, соціальну, науково-технічну, інноваційну та ін.); - про соціальну відповідальність бізнесу
Система державного управління	Наявність та якість механізму стратегічного управління; наявність і ефективність дії регіональних інститутів розвитку; наявність і якість електронного уряду; різноманітність методів та інструментів державного впливу на економіку; інновації в системі публічного управління; рівень бюрократизації; рівень корупції
Державно-приватне партнерство (ДПП)	Рівень диверсифікації проектів ДПП; наявність проектів, що реалізуються в соціальній сфері
Перспективні форми просторової організації бізнесу	Наявність і роль кластерів, технопарків, промислових парків, вільних економічних зон у розвитку економіки регіону

повинна бути доповнена експертними оцінками якісних характеристик комплексу інституційних чинників. Їх склад представлений в таблиці 3.

Висновки з цього дослідження. З урахуванням наведених методичних положень алгоритм оцінки стану і дії інституційних чинників розвитку економіки регіону, що відображає послідовність та зміст окремих етапів, виглядає наступним чином.

На 1 етапі здійснюється збір статистичної інформації, необхідної для фіксації фактич-

них значень обраної сукупності показників по регіонам певної вибірки. Для виявлення трендів зміни показників необхідна інформація за певний часовий інтервал.

На 2 етапі проводиться стандартизація показників по всіх регіонів певної вибірки.

На 3 етапі здійснюється загальна оцінка стану та дії інституційних чинників розвитку економіки регіону шляхом підсумовування стандартизованих значень всіх приватних показників даного регіону з подальшим ділен-

ням отриманої суми на кількість показників, що зводяться. Оскільки статистична база обмежує можливості використання достатньої кількості показників для характеристики різних інституційних чинників, доцільний розрахунок не тільки сумарних оцінок по всьому колу показників, але і середніх – по кожному інституційного фактору.

На 4 етапі здійснюється аналіз загальних і часткових оцінок інституційних чинників для виявлення загального та особливого в їх стані та дії в обраному часовому періоді.

На 5 етапі здійснюється підключення експертного співтовариства, оцінки якого необхідні для характеристики інституційних факто-

рів, параметри яких не фіксуються системою державної статистики. Для забезпечення порівнянності оцінок, отриманих на основі статистичних показників, і експертним шляхом, розрахунок останніх має здійснюватися шляхом віднесення балів, виставлених кожним регіоном, до максимальної оцінки, отриманої в Україні. Іншими словами, значення експертних оцінок (при їх трансформації за наведеним алгоритмом) по кожному інституційного фактору, що підлягає експертизі, буде варіюватися від 1,0 (максимальне значення) до 0.

Використання експертних оцінок буде доповнювати оцінку інституційних чинників, отриману за даними державної статистики.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Валентюк І., Сухенко В., Сич Н. Інституційне забезпечення розвитку територій України / І. Валентюк, В. Сухенко, Н. Сич // Вісник Національної академії державного управління. – 2013. – №11. – С. 119-130.
2. Бельгисова К. В. Институциональные условия устойчивого развития регионов / К. В. Бельгисова // Известия Российского государственного педагогического университета им. А. И. Герцена. – 2009. – № 96. – С. 81-85.
3. Біла С. Інституційні засади державного регулювання розвитку депресивних територій / С. Біла // Аналітична записка відділу стратегій управління регіональним розвитком Національного інституту стратегічних досліджень, липень 2009. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/Monitor/june2009/9.htm>.
4. Волошина Е. Ф. Роль институциональных факторов в развитии экономики региона / Е. Ф. Волошина // Современные исследования социальных проблем. – 2014. – № 5(37). [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cyberleninka.ru/article/n/rol-institutsionalnyh-faktorov-v-razvitii-ekonomiki-regiona>.
5. Дементьев В. В. Государство и регионы: почему нет согласия? (институциональный аспект) / В. В. Дементьев // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. Выпуск 37-1. – Донецьк, ДонНТУ, 2009. – С. 15-24.
6. Ким О. Л. Институциональные факторы экономического развития регионов / О. Л. Ким // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. – 2012. – № 1(11). – С. 87-94.
7. Лендъел М. Інституційний механізм реалізації регіональної політики в країнах Центрально-Східної Європи / М. Лендъел // Регіональна політика в країнах Європи. Уроки для України. – К., 2000. – С. 18-27.
8. Мельник Т. М. Інституційні чинники економічного розвитку: теорія і практика / Т. М. Мельник // Вісник Донецького національного університету, Серія: Економіка і право. Вип. 2, Т. 1. – 2010. – С. 245-251.
9. Студенніков І. Інституційна інфраструктура регіонального розвитку в Україні: сучасний стан і проблеми формування / І. Студенніков, В. Ткаченко // Екон. Часоп. – XXI. – 2005. – № 9-10. – С. 15-23.
10. Ткач А. Інституціональна парадигма економічного розвитку / А. А. Ткач // Інституціональний вектор економічного розвитку; гол. редактор А. А. Ткач. – Мелітопольський інститут державного та муніципального управління «Класичного приватного університету», 2008. – № 1. – С. 3-8.
11. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку / за ред. д-ра екон. наук, проф. З. С. Варналія. – К. : Знання України, 2005. – 478 с.
12. Долішній М. І., Злупко С. М., Вовканич С.Й. Регіональна політика та механізми її реалізації / за ред. М. І. Долішнього. – К. : Наукова думка, 2004. – 443 с.
13. Пепа Т. В. Регіональна динаміка і трансформація економічного простору України / Т. В. Пепа. – Черкаси : Брама-Україна, 2006. – 440 с.
14. Шляхи впровадження інноваційно-інвестиційної моделі розвитку в українських містах / за заг. ред. О. І. Соскіна. – К. : Вид-во «Інститут трансформації суспільства», 2008. – 64 с.
15. Сторонянська І. Регіони України: пошук моделі конвергентного розвитку : [монографія] / І. Сторонянська. – Львів : ІРД НАНУ, 2008. – 144 с.
16. Чужиков В. І. Глобальна регіоналістика. Історія та сучасна методологія: монографія / В. І. Чужиков ; ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана». – К. : КНЕУ, 2008. – 265 с.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.101.262

Реалії сучасної заробітної плати

Гончаренко Н.Г.

кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри економічних дисциплін
Національної академії Національної гвардії України

У статті розглянуто сучасний стан рівня заробітної плати в Україні. Зроблено аналіз сучасної теоретичної бази її визначення. Порівняно її рівень із світовими стандартами. Проаналізовано динаміку реальної та номінальної заробітної плати в Україні. Запропоновано необхідні шляхи її реформування. Вказано на досить низький рівень заробітної плати, що жодним чином не стимулює працівників до зростання продуктивності праці та підвищення конкурентоспроможності продукції. В сучасних умовах виникає питання чи є заробітна плата тим реальним стимулом, що визначає його головну функцію – стимулювання праці.

Ключові слова: заробітна плата, номінальна заробітна плата, реальна заробітна плата, продуктивність праці, конкурентоспроможність продукції.

Гончаренко Н.Г. РЕАЛИИ СОВРЕМЕННОЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

В статье рассмотрено современное состояние уровня заработной платы в Украине. Проведено анализ современной теоретической базы ее определения. Сделано ее сравнение с международными стандартами. Проанализировано динамику реальной и номинальной заработной платы в Украине. Предложено необходимые пути ее реформирования. Особое внимание привернуто к довольно низкому уровню заработной платы в Украине, что никоим образом не может стимулировать работников к увеличению производительности труда и повышению конкурентоспособности продукции. В современных условиях возникает вопрос о реальности заработной платы стимулировать работников, что и определяет ее основную функцию – стимулирования труда.

Ключевые слова: заработная плата, номинальная заработная плата, реальная заработная плата, производительность труда, конкурентоспособность продукции.

Goncharenko. N.G. PRESENT-DAY REALITIES OF WAGE

In the article the current state of wages in Ukraine is studied. The analysis of modern theoretical base of its definition is made. Its level is compared to the level of world standards. The dynamics of real and nominal wages in Ukraine is analyzed. The necessary ways to reform it are suggested. A relatively low wage level is pointed out which does not encourage workers to increase productivity and competitiveness of production. In current conditions the question arises whether the wages are real incentive which defines its primary function – to stimulate labor.

Keywords: wage, nominal wage, real wage, labor productivity, competitiveness of production.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Питання визначення розмірів, а особливо отримання заробітної плати в Україні є одним з найгостріших. І нерідко працівники дивуються такому її низькому рівню, який сплачують керівники за їх роботу. Це є однією з головних проблем низького рівня продуктивності плати, не конкурентоспроможності продукції, що виробляють національні товаровиробники, низького рівня економічного розвитку країни. Виникає питання так, що в Україні насправді мають під поняттям «заробітна плата», і чи відображує вона реальну дійсність для працівників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В своїй статті «Мінімальна зарплата:

світові стандарти і українські реалії» Петро Герасименко вказує, що «Україна за розміром мінімальної зарплати значно програє державам Європи. Навіть таким, в недалекому минулому найбіднішим країнам континенту, як Албанії та Боснії і Герцеговині. На жаль, рівень української мінімальної зарплати демонструє все більшу відповідність африканським стандартам. В абсолютних розмірах українська «мінімалка» майже дорівнює нігерійській (83,8 та 81 євро відповідно). Мало того, такі країни африканського континенту як Алжир, Габон, Ботсвана, Кабо-Верде вже випереджають Україну за цим показником» [1].

Згідно з міжнародними стандартами, для країн Центральної і Східної Європи та СНД введено міжнародний критерій бідності. Згідно з критеріями Світового банку, бідними вважаються особи, у яких вартість добового споживання становить 4,3 дол. США (в обрахунок за паритетом купівельної спроможності). Для порівняння: для країн з розвинутою ринковою економікою критерій бідності – вартість добового споживання в розмірі 14,46 дол. США. До категорії бідних в Україні належать за цим критерієм 26,7% населення, 14,7% проживають у злиденності. Майже половина населення країни – 46,8% – вважають себе бідними [2].

Заробітна плата в Україні залишається на дуже низькому рівні, що не може жодним чином стимулювати працівників до високопродуктивної праці. Так на 1 січня 2016 року законодавчо встановлено розмір мінімальної заробітної плати за одну людину-годину на рівні 8,29 грн., на 1 травня 8,69 грн., а на 1 грудня 9,29 грн. [3]. За нинішнім курсом долара США (який за 2016 рік коливається в межах 25 – 27 грн.) мінімальна оплата 1 люд.-год. буде складати приблизно 0,36 дол. США.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Таким чином, метою нашого дослідження є аналіз сучасного розміру заробітної плати та місце України в сфері її визначення та стимулювання до високопродуктивної праці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як неодноразово відмічається в наукових дослідженнях, головне призначення заробітної плати полягає в виконанні нею своєї головної функції – стимулювання високопродуктивної праці.

Сучасна економіка має ринковий характер, а її головною складовою є дія основного економічного закону попиту та пропозиції. Як відомо, попит залежить від ціни та якості продукції, а пропозиція – від рівня виробництва. Тобто щоб забезпечити себе стабільним доходом необхідно виробляти якісну продукцію за адекватної ціни. Як відомо витрати на оплату праці – це частина загальних витрат на виробництво продукції. Якщо збільшувати тільки розмір заробітної плати, то це призведе до подорожання продукції, а якщо не збільшувати ціну – знизиться якість виробленої продукції. Таким чином існує тісний зв'язок між такими економічними категоріями як заробітна плата – витрати на виробництво.

Для того щоб виробляти якісну продукцію необхідно мати кваліфікованих працівників. А кваліфікований працівник повинен отримувати і відповідну винагороду за свою працю.

Більшість діючих підприємств в Україні для отримання доходів намагаються найняти на роботу працівників, які не мають відповідної кваліфікації та досвіду роботи для того щоб виплачувати значно меншу заробітну плату ніж кваліфікованому працівнику. Одночасно це призводить до зниження якості самої продукції, скорочення доходів підприємців та як наслідок банкрутства підприємств.

Одночасно слід відмітити, що в Україні за останні роки реальна заробітна плата коливається по роках, а за останні чотири роки вона має чітку тенденцію до зниження, що і видно із даних таблиці.

Таблиця 1
Середньомісячна номінальна та реальна заробітна плата [4]

Рік	грн	у % до відповідного періоду попереднього року	
		номінальна	реальна
2010	2250	117,6	110,2
2011	2648	117,7	108,7
2012	3041	114,8	114,4
2013	3282	107,9	108,2
2014	3480	106,0	93,5
2015	4195	120,5	79,8

Як показують дані таблиці за останні роки рівень середньомісячної заробітної плати досить низький. Тобто не зважаючи на деякі спроби підвищити номінальну заробітну плату, реальний її рівень скорочується. При цьому зміна номінальної заробітної плати викликана поступовим збільшенням прожиткового мінімуму та на цій підставі підвищення мінімальної заробітної плати. Так якщо на 01.01. 2015 року прожитковий мінімум, який

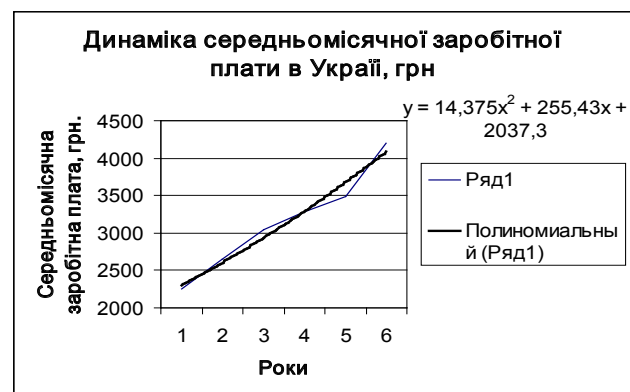


Рис. 1. Динаміка середньомісячної заробітної плати в Україні, грн

і є визначеним розміром мінімальної заробітної плати, складав 1218 грн. для працездатних осіб то на 01.09.2015 – 1378 грн., тобто збільшився на 13,1% [5].

Для більш повного аналізу нами було проведено вирівнювання динамічного ряду середньомісячної заробітної плати за рівнянням параболі другого порядку.

Як видно з рівняння в 2009 році, тобто році який передує досліджуваному періоду, середньомісячна заробітна плата складала 2037,3 грн. Її щорічне зростання складає 255,43 грн., а середні темпи зростали на 14,38 грн. Тобто як показує дослідження в цілому по Україні спостерігається стійка тенденція зростання розміру середньомісячної заробітної плати. Якщо порівняти дані 2015 року з базисним 2010 роком то середньомісячна заробітна плата зросла на 86,4% (тобто майже вдвічі), натомість курс іноземної валюти (який торгівлі мережі враховують при визначенні ціни товарів) за цей час зріс майже в п'ять разів.

Якщо звернутися до класиків економічної науки, то вони по різному подають поняття заробітної плати. Так, за концепцією В. Петті, Д. Рікардо, зарплата є грошовим виразом «мінімуму засобів існування». За А. Смітом, заробітна плата включає в себе вартість життєвих засобів людини, щоб вона могла «працювати». А. Маршал в «життєво необхідні засоби» включає вже засоби «щоб працювати» і «щоб жити». В. Петті в XVII ст. вважав, що зарплата — це ціна праці [6].

Дослідження центру Разумкова підтверджують «праця є ключовим фактором виробничого процесу. Тому від її ціни – заробітної плати, великою мірою залежить характер виробництва, ринок праці (зокрема, рівень зайнятості), розподіл і перерозподіл ресурсів (у т.ч. трудових за принципом «вища зарплата за вищу продуктивність»), конкурентоспроможність компанії (галузі, регіону, національної економіки), соціальне самопочуття громадян, платоспроможний суспільний попит і, відповідно – обсяг і структура внутрішнього ринку.

Праця, як відомо, характеризується продуктивністю (обсягом продукції, виробленої за одиницю часу). Тому заробітна плата залежить від якості і продуктивності праці, а також – від добре функціонуючої системи формування заробітної плати, яка забезпечує належний (справедливий) розподіл створеної у виробничому процесі доданої вартості (доходу) та запобігає негативним впливам, що можуть виникнути через завищення/зани-

ження заробітної плати, на соціально-економічні процеси (цінова стабільність, споживчий попит, збалансування бюджетів, стійкість національної грошової одиниці, структурні перетворення).

Її зміст полягає саме в поєднанні економічних і соціальних вимірів життєдіяльності суспільства. З одного боку, зарплата є економічним явищем (як елемент витрат роботодавця та доходів працівника), з іншого – соціальним (як умова життєзабезпечення більшості членів суспільства). Таким чином, заробітна плата є ланкою, що сполучає функції, які виконують в економічній (виробничій) діяльності праця і капітал, а також – їх інтереси.

Останнє зумовлює протиріччя між зарплатою як затратами роботодавця (і прагненням їх мінімізації) та зарплатою як доходом працівника (та вимогами підвищення цього доходу). Для того, щоб це протиріччя не набувало ступеню антагонізму, воно може і повинне бути розв'язане через підвищення продуктивності та належну систему формування заробітної плати.

Отже, з точки зору суспільних інтересів і забезпечення належного функціонування ринкової економіки, всі суб'єкти соціально-економічних відносин рівною мірою мають бути зацікавлені в забезпеченні умов для зростання продуктивності праці та на цій основі – збільшення доходу компанії і відповідно заробітної плати» [7].

Заробітна плата – є важливим дієвим інструментом, за допомогою якого можна визначити ефективність праці найманих працівників. Тобто одним з джерел доходів населення на сучасний час є і буде розмір заробітної плати. До того ж, слід відмітити, саме її розмір буде впливати на кінцеві результати діяльності підприємств та змушувати працівника до високоефективної праці. В економічній та періодичній літературі досить часто піднімаються питання, які присвячені визначенню такої категорії як «заробітна плата». Якщо узагальнити результати, то найчастіше її саме визначають як частку доходу, що розподіляється серед працівників, або ж як частку витрат, що включають в собівартість продукції.

Кожен працівник хоче отримати за свою працю відповідну винагороду. Тому, на наш погляд, при визначенні розміру заробітної плати кожного окремого працівника необхідно обов'язково враховувати індивідуальний його внесок. Саме за таких умов заробітна плата може стати дієвим механізмом, що зацікавлює працівника в результатах праці і він чітко буде

розуміти важливість свого особистого внеску в кінцеві результати діяльності підприємства. Тобто він буде працювати не за трудовдень, а за конкретну винагороду за свою працю.

За всі роки незалежності України заробітна плата підтримується на досить низькому рівні та визначається із мінімального її розміру. До того ж якщо порівняти розмір мінімальної заробітної плати в Україні з іншими країнами світу то ми набагато відстаємо. І як показують різні дослідження саме цей показник і є низьким розвитком економіки країни.

Так, «за даними infolight «серед країн світу мінімальна зарплата різниться відповідно до розвитку економіки. Найгірші соціальні гарантії в Уганді, Бурунді, Сьєрра-Леоне, М'янмі (Бірма) та Кубі, адже мінімальна зарплата в цих країнах менше \$10. Найкраще за гарантованою оплатою праці відчують себе громадяни Норвегії, Австралії, Люксембургу, Монако, Сан-Маріно, Нової Зеландії та Бельгії, де мінімальна місячна оплата праці законодавчо закріплена на позначці не менше 2 тис. дол.

До знецінення гривні мінімальна зарплата українців була на рівні \$150 (70 позиція з низу рейтингу), практично такий самий розмір оплати в працівників колишніх азіатських пострадянських держав – Туркменістану чи Азербайджану. Та після різкого падіння гривні мінімальна зарплата в Україні встановилася на рівні \$43 (19 позиція з низу рейтингу), а сусідами за показниками в нас стали африканські Ліберія, Ботсвана та Демократична республіка Конго. Немає даних по 88 країнах світ, включаючи карликові острівні.

В усіх європейських країнах протягом останнього десятиліття суттєво зросла мінімальна заробітна плата. Найбільшого відносного росту вдалося досягти Румунії, де її показники з 2004 по 2015 рік зросли більш ніж втричі, \$68.3 проти \$217.5. За абсолютним показником найбільшого зростання вдалося досягти Ірландії – \$388.7, у 2004 році мінімальна зарплата становила \$1073.15, а в 2015 – \$1461.85» [8].

Тобто, якщо розглядувати поняття «заробітна плата» як реальну то можна відмітити, що вона повинна бути адекватна затратам працівників. Але в Україні її розмір, як від-

мічалось раніше, законодавчо формується на мінімальному рівні, а сплачується вона із отриманого доходу, тобто роботодавці не зацікавленні в тому, щоб частину свого доходу ділити із працівниками. Таким чином приховуючи свої доходи, вони сплачують лише законодавчо визначений мінімальний рівень заробітної плати, що зовсім не стимулює працівників віддаватися повністю роботі. Тобто, оскільки її рівень не дає можливість працівникам забезпечувати собі безбідне існування, то для більшості вона є лише міфом.

За часи незалежності в Україні були певні спроби здійснення реформування заробітної плати. Так 1 квітня 2001 року було прийнято Закон України «Про встановлення мінімальної заробітної плати на 2002 рік», метою якого була необхідність відійти від децентралізованої системи її нарахування. Саме цей Закон і є законодавчою основою нарахування заробітної плати та гарантією підтримання необхідного прожиткового мінімуму на сьогодні. Було також запроваджено обов'язкове укладання трудових договорів (угод), в яких прописувався механізм нарахування заробітної плати. Але не дивлячись на певні спроби реформувати цю систему, до кінця механізм визначення та нарахування заробітної плати так і залишається на вирішенні.

Висновки з цього дослідження. Отже, заробітна плата є формою винагороди за працю та важливим стимулом працівників підприємства. Для роботодавців заробітна плата є витратами виробництва, і він прагне її мінімізувати, а для працівника – головною та основною статтею його особистого доходу, засобом підвищення рівня добробуту його самого та членів його родини. Оскільки її рівень на більшості підприємствах України залишається на досить низькому рівні то на сьогоднішній день вона не виконує своєї головної стимулюючої функції.

На наш погляд, в сучасних умовах для того щоб заробітна плата відповідала міжнародним стандартам та стимулювала працівників до високопродуктивної праці повинна бути розроблена державна підтримка працівників та жорсткий контроль за доходами підприємств.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Герасименко П. Мінімальна зарплата: світові стандарти і українські реалії / П. Герасименко // *zaxid.net*, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zaxid.net/>
2. Фельштейн Л. Використання зарубіжного досвіду з оплати праці в економіці України / Л. Фельштейн, Н. Дудіна // *Україна: аспекти праці*. – 1999. – № 4. – С. 42–44.

3. Держбюджет – 2016 мінімальна зарплата / Закон і бізнес, 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zib.com.ua
4. Соціально-економічний розвиток України за 2015 рік / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. «Про Державний бюджет України на 2015 рік». Закон України [Електронний ресурс] – Режим доступу: rada.gov.ua/laws/show/80-19
6. Вікіпедія – вільна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki>
7. Заробітна плата в Україні: на шляху до економічного зростання і добробуту / Центр Разумкова // Національна безпека і оборона. – №7. – 2010. – С. 25-60. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.razumkov.org.ua/ukr/files/category_journal/NSD118_ukr_1
8. Мінімальна заробітна плата серед країн світу та в Україні (динаміка та географія 2005-2015 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://infolight.org.ua/content/minimalna-zarobitna-plata-sered-krayin-svitu-ta-v-ukrayini-dynamika-ta-geografiya-2005-2015-rr>)

Розробка системи мотивації персоналу страхових компаній

Мантур-Чубата О.С.

кандидат економічних наук,
викладач кафедри економіки та управління
Хмельницького інституту імені Блаженнішого Володимира,
Митрополита Київського і всієї України
ПрАТ «ВНЗ «Міжрегіональна Академія управління персоналом»

Шевченко В.А.

директор
Хмельницької обласної агенції ТДВ «СТДВ «ГЛОБУС»

Стаття присвячена актуальним питанням розробки системи мотивації персоналу страхових компаній. Проаналізовано та систематизовано системи мотивацій провідних страхових компаній України. Запропоновано найбільш прийнятну для досліджуваних компаній систему мотивації.

Ключові слова: мотивація, система мотивації, мотиваційні фактори, страхова компанія.

Мантур-Чубата О.С., Шевченко В.А. РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

Статья посвящена актуальным вопросам разработки системы мотивации персонала страховых компаний. Проанализированы и систематизированы системы мотиваций ведущих страховых компаний Украины. Предложено наиболее приемлемую для исследуемых компаний систему мотивации.

Ключевые слова: мотивация, система мотивации, мотивационные факторы, страховая компания.

Mantur-Chubata O.S., Shevchenko V.A. DEVELOPMENT OF THE SYSTEM OF PERSONNEL MOTIVATION OF INSURANCE COMPANIES

The article is devoted to topical issues of development of the system of motivation of the personnel of insurance companies. The systems of motivations leading insurance companies in Ukraine are analyzed and systematized. Their strengths and weaknesses are identified. The most acceptable motivation system for insurance companies is offered.

Keywords: motivation, motivation system, motivational factors, the insurance company.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Особливості роботи у сфері продажу страхових продуктів, індивідуальні особливості кожного співробітника, різноманіття цілей страхової компанії, постійні зміни економічного середовища роблять мотивацію продавців страхових послуг досить складним та важливим завданням. Топ-менеджери страхових компаній сходяться на думці, що мотивація персоналу, який займається продажем страхових послуг, відіграє важливу роль у їх реалізації. Таким чином, для успішного, прибуткового, ефективного ведення страхової діяльності необхідним є розробка ефективної системи мотивації персоналу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Об'єктивнопричинний підхід до феномену природи мотивації ми знаходимо у вченнях стародавніх мислителів. До питань мотивації звертались філософи XVII ст. – Спіноза, Гоббс, Декарт. Спіноза вважав, що особистість свої дії усвідомлює, але причини,

якими визначаються дії, не знає [5]. Англійський філософ-матеріаліст Гоббс вважав основними моральними спонуками людини прагнення до самозбереження та власної цінності. Предметом потягів та бажань він вважав «благо», а «зло» розглядав як предмет відрази та ненависті. Дж. Уотсон, Е. Толмен, К. Халл, З. Фрейд, К. Юнг та інші створюють концептуальні моделі теорії мотивації [5]. Р. Боллес розглядає мотивацію як «механізм вибору» певної форми поведінки в реакціях на подразники. А. Маслоу в основі своїх досліджень розглядає найвищу потребу особистості в самореалізації. Його теорія уявлення про «ієрархію потреб» передбачає мотивацію поведінки протягом життя. Самореалізація постає як актуальний збудник та спонука дій і поведінки особистості тільки за умови певного задоволення потреб, що їй передують [5].

Питанням розробки системи мотивації, визначенню мотиваційних факторів присвячено велику кількість праць сучасних вітчиз-

няних науковців: М.Д. Ведерніков, О.А. Гарват, В.М. Гриньова, І.А. Грузіна, П.З. Капустянський, Н. Карлова, М.В. Савчин, М.В. Семикіна, О.В. Хитра.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Високомотивований персонал, який працює на досягнення цілей і приносить бізнес-результат, – мрія будь-якого роботодавця. Однак і працівники прагнуть відчувати цінність своєї роботи, а також бачити визнання своїх досягнень. Консенсус між керівником і підлеглим досягається тільки в тому випадку, якщо компанія впроваджує систему мотивації не тільки виходячи з власних можливостей, а й з урахуванням реальних потреб своїх працівників. Виявлення чинників, що визначають мотивацію, допомагає знайти важелі впливу на співробітників і домогтися більш відповідального ставлення до роботи. Однак, проблема розробки систем мотивації вітчизняних страхових компаній з урахуванням іноземного досвіду залишається мало дослідженою, що і зумовило вибір даної теми наукового дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою даної роботи є аналіз існуючих систем мотивації персоналу вітчизняних страхових компаній та розробка універсальної такої системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Мотивація – спонукання до дії; динамічний процес фізіологічного та психологічного плану, керуючий поведінкою людини, який визначає її організованість, активність і стійкість; здатність людини діяльно задовольняти свої потреби [7]. В управлінні мотивація – це процес стимулювання працівників до здійснення ефективної діяльності, спрямованої на досягнення цілей підприємства. Мотивація необхідна для ефективного виконання прийнятих рішень і запланованих завдань [7].

Мотивація – це те, що знаходиться в людини «всередині». Якщо людина мотивована, її задоволення від роботи може призвести до якісного результату [7].

Таким чином, вважаємо, що система мотивації – це множина взаємопов'язаних елементів мотивації, що утворюють єдине ціле, взаємодіють з середовищем компанії та між собою, і мають мету, що відповідає цілям компанії.

Система мотивації персоналу, в тому числі, і працівників страхових компаній, перш за все, повинна відповідати цілям підприємства. Зв'язок цілей підприємства та системи мотивації персоналу підприємства досягається шляхом:

1. Визначення місії підприємства.
2. Визначення конкретних цілей підприємства.
3. Аналіз факторів внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства, які сприяють або заважають досягненню поставлених цілей підприємства.
4. Розробка бізнес стратегії підприємства.
5. Розробка функціональних стратегій підприємства: маркетингової, фінансової, управління персоналом.
6. Визначення цілей системи оплати праці та мотивації персоналу.
7. Вибір методів розробки системи оплати праці та мотивації персоналу.

Система мотивації страхової компанії розробляється на основі системної моделі показників та засобів мотивації, що закріплена у положенні про мотивацію та його практичній реалізації. Метою мотивації продажу страхових послуг є збільшення обсягів надходжень страхових премій, покращення якості обслуговування клієнтів, збільшення операційного прибутку, зменшення операційних витрат. 3-поміж систем стимулювання продажу страхових послуг виділяють валову та операційну моделі [4, с. 50].

Страхові компанії розробляють мотиваційні моделі на основі практичної реалізації таких теорій мотивації, як двофакторна мотиваційна теорія Герцберга, теорія мотивації на основі категоризації потреб за Маслоу, мотиваційної теорії очікування та ін. [4, с. 50]. Спільним для будь-якої системи мотивації є елементи, які можуть бути скорегованими відповідно до індивідуальних потреб. Вихідною точкою розробки успішної мотиваційної програми є встановлення специфічних цільових показників, погоджених з керівництвом та підрозділами, що здійснюють безпосередньо продаж страхових послуг. На основі визначеного набору цільових показників визначається найбільш ефективний перелік інструментів мотивації персоналу, що здійснює продаж страхових продуктів.

У країнах Західної Європи дослідження показують, що 69% компаній, що брали участь у опитуванні, використовують матеріальну винагороду як основний інструмент мотивації [4, с. 50]. Результати дослідження також свідчать про те, що лише 15% опитаних продавців страхових послуг очікують від роботодавців матеріального преміювання [4, с. 50].

У 43% російських компаній зарплата не є основним способом мотивації персоналу, при цьому 14% роботодавців для стимулювання співробітників найчастіше використовують

словесну похвалу. До такого висновку прийшли фахівці Аналітичного центру «Альфа Страхування» [8]. Дослідження показало, що 57% російських роботодавців вважають, що рівень зарплати є головним елементом залучення персоналу. Решта 43% компаній використовують також нематеріальні види мотивації, серед яких відзначаються такі: просування по службовій драбині (44%), навчання і підвищення кваліфікації (32%), комфорт робочого середовища (30%), незалежність (15%), похвала і підтримка (14%), відсутність необґрунтованої понаднормової роботи (11%). У той же час, за даними міжнародної консалтингової компанії Towers

Watson, основною причиною вибору роботи для працівників як і раніше є зарплата (55%), на другому місці – оплачувана відпустка (50%), тобто матеріальні види мотивації [8]. Такі пункти, як цінності організації і можливість впливати на результати компанії набрали лише 7% і 6 % голосів відповідно. Дані результати пов'язані з тим, що мотивувати співробітника на роботу із задоволенням і без додаткової винагороди повинні безпосередні керівники, а не тільки HR-відділ. Саме вони здатні забезпечити комфортне робоче середовище, підтримати співробітника в конкретній ситуації, згуртувати колектив і надати довіру підлеглим [8].

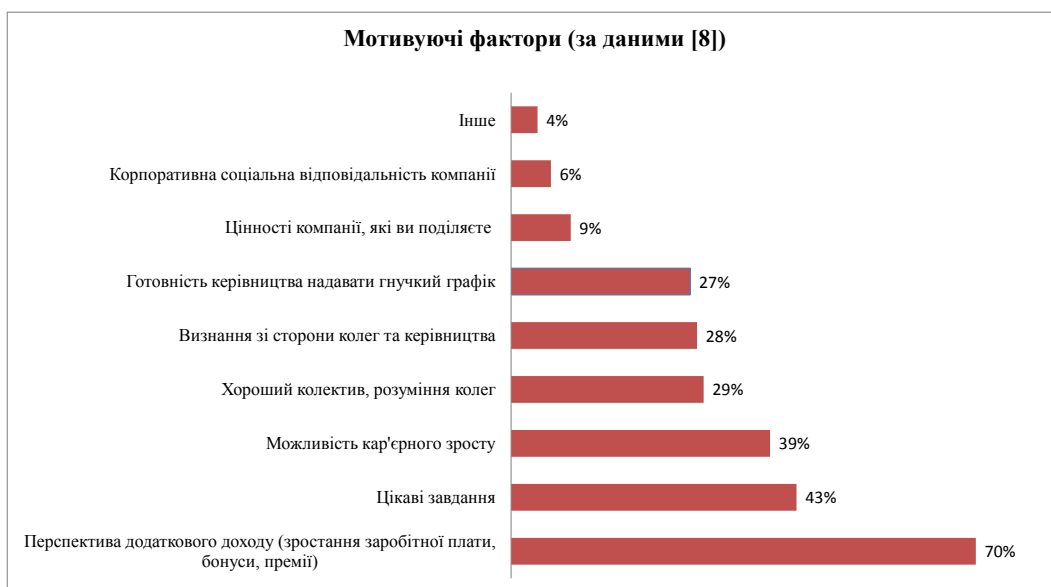


Рис. 1. Фактори, які мотивують персонал до ефективної праці



Рис. 2. Програми мотивації працівників вітчизняними роботодавцями

Таблиця 1

Системи мотивації персоналу страхових компаній України

Назва страхової компанії	Суть системи мотивації
PZU	<ol style="list-style-type: none"> 1. Запроваджено автоматичну систему оцінки персоналу, що дозволяє справедливо та прозоро оцінювати індивідуальні результати роботи кожного співробітника. 2. Безкоштовне надання програм добровільного медичного страхування та страхування життя. 3. Суттєві знижки для працівників на всі види страхування. 4. Підтримка співробітників, у важкі часи втрат та радісних важливих життєвих подіях, як то одруження або народження дитини, грошовою компенсацією. 5. Підтримка співробітників грошовою винагородою за їх ювілейний стаж роботи у Групі PZU, а також вихід на пенсію.
Княжа	<ol style="list-style-type: none"> 1. Участь у семінарах, тренінгах, які проводить компанія. 2. Командна робота. Відчуття підтримки від колег. 3. Заробітна плата встановлюється згідно з умовами ринку, переглядається та відповідає професійним досягненням працівників. 4. Пільгове медичне страхування працівників, привітання з днем народження, народженням дитини та іншими важливими подіями у житті працівників. 5. Можливість не тільки результативно працювати, але ще й відпочивати разом з колегами на корпоративних святах, які проходять у компанії.
ІНГО Україна	<ol style="list-style-type: none"> 1. Надає всім своїм працівникам рівні можливості для професійного і кар'єрного росту. Для новачків створено спеціальну програму адаптації, у рамках якої досвідчений наставник допомагає новому працівнику освоїтися на новій посаді і в новому колективі. 2. Компанія піклується про добробут і соціальну захищеність своїх працівників та їх сімей шляхом реалізації соціальних програм і забезпечення їх різноманітними формами страхування. 3. Компанія пропонує своїм працівникам і членам їх сімей ексклюзивні пропозиції і спеціальні пільги для медичного страхування, страхування життя, майна (нерухомості, автотранспорту) та відповідальності.
МетЛайф	<ol style="list-style-type: none"> 1. Офіційно та стабільно виплачує заробітну плату. 2. Має гнучку систему винагородження та преміювання. 3. Виплачує щомісячну дотацію на харчування. 4. Надає оплачувані відпустки та додаткові відпустки окремим категоріям співробітників згідно чинного законодавства. 5. Забезпечує співробітників медичним страхуванням. 6. Платить за лікарняними листками. 7. Впровадила страхування життя та страхування на випадок постійної непрацездатності. 8. Вітає молодят та молодих батьків. 9. Підтримує, чекає та охоче приймає в колектив молодих мам після декретної відпустки. 10. Працевлаштовує людей з особливими фізичними вимогами. 11. Створила та постійно вдосконалює умови праці, прагнучи досягти найбільш комфортних та безпечних умов. 12. Різноманітні програми навчання: внутрішні тренінги, курси та програми від зовнішніх провайдерів, дистанційне навчання, друга вища освіта – це основні засоби підвищення кваліфікації, розвитку спеціалізованих навичок та виходу на новий професійний рівень співробітників.
Глобус	<ol style="list-style-type: none"> 1. Стабільна заробітна плата. 2. Гнучка система премій та бонусів («Бонус-квартал», «Бонус-рік», «Бонус-збитковість» тощо). 3. Знижки на страхування співробітників компанії (медичне страхування – до 30 %, страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів – до 50 %, автокаско – до 50 %). 4. Службовий мобільний телефон, комп'ютер, оплата мобільного зв'язку. 5. Норматив затрат.

Джерело: систематизовано автором за даними сайтів зазначених страхових компаній України

За даними опитування 1464 респондентів з різних регіонів України, найефективнішим способом підвищення мотивації персоналу є матеріальна винагорода [8] (рис. 1).

Інфляція і зростання цін призвели до погіршення фінансового становища «білих комерційців». Тому для двох третих офісних працівників перспектива додаткового доходу: підвищення зарплати, бонуси і премії – головний стимул, щоб почати працювати краще. Крім грошового заохочення, велику роль відіграє нематеріальна мотивація. Як показало опитування, двоє з п'яти офісних співробітників орієнтовані на кар'єрний і особистісний ріст. Для них важливою умовою роботи в компанії є цікаві завдання і можливість просування по службі [8]. Трохи менше третини мотивує хороша команда, визнання з боку колег і керівництва, а також готовність начальства з розумінням ставитися до працівника, наприклад, надавати гнучкий гра-

фік роботи і ставити виправдані дед-лайни. А ось корпоративна культура компанії грає не настільки важливу роль у підвищенні мотивації співробітників. Менше десятої частини опитаних звертають увагу на цінності компанії-роботодавця. І тільки 6% надихає причетність компанії до соціальної відповідальності. Серед інших мотивуючих факторів «білі комерційці» назвали почуття відповідальності, можливість займатися улюбленою справою і страх залишитися без роботи.

Як показало опитування [8], роботодавці непогано орієнтуються в потребах співробітників, і більшість робить ставку саме на матеріальну мотивацію. Однак підвищення зарплат можуть собі дозволити далеко не всі, а тільки кожен четвертий роботодавець. Двоє з п'яти намагаються прив'язати винагороду до реальних заслуг працівника, а тому воліють виплачувати премії та бонуси. Ще чверть прагне підвищувати професійний рівень під-



Рис. 3. Універсальна система мотивації страхових компаній

легких шляхом організації внутрішніх корпоративних програм навчання.

Кожен п'ятий топ-менеджер готовий надати гнучкий графік роботи. Трохи менша кількість компаній влаштовує співробітникам корпоративні заходи і тимблдинги, надає можливість відвідувати конференції та інші професійні події. Кожен шостий роботодавець піклується про здоров'я співробітників, а також дає можливість брати додаткові дні відпустки за ненормований робочий день. При цьому тільки в одній з десяти компаній складають план професійного розвитку працівника і лише у 6% страхують життя своїх працівників. Варто зазначити, що майже третина компаній в Україні взагалі не впроваджують програми мотивації персоналу (рис. 2).

Однак, вважаємо, що інструмент матеріальної мотивації персоналу страхових компаній, що займається продажем, – це не завжди ефективно. Досвід Західної Європи навряд чи може бути підтверджений вітчизняною практикою, проте роль нематеріальної мотивації та інших елементів не слід недооцінювати у боротьбі за високопрофесійних та ефективних продавців страхових послуг.

Новаторським підходом до вирішення проблеми мотивації "продавців" є їх сегментація. Це система групування персоналу відповідно до їх мотиваційних потреб (до кожної групи застосовуються різні системи мотивації) [4, с. 51]. Необхідно підкреслити, що мотивація є лише одним із компонентів успішної системи управління продажем страхових продуктів. Програма мотивації повинна бути інтегрована зі спланованою та успішно реалі-

зованою програмою продажу страхових продуктів. Розглянемо системи мотивації провідних страхових компаній України (табл. 1).

Таким чином, зробивши аналіз існуючих систем мотивації персоналу вітчизняних страхових компаній можна розробити універсальну систему мотивації страхових компаній (рис. 3).

Запропонована система мотивації персоналу страхової компанії може бути взята за основу для будь-якої страхової компанії, як новоствореної, так і тієї, що функціонує на фінансовому ринку багато років. В першому випадку, новоствореним компаніям слід використовувати більше засоби нематеріальної мотивації, а стабільним компаніям слід поєднувати два види мотивації, не забуваючи про методи нематеріальної мотивації, яка більш сприяє розвитку дружнього і міцного колективу.

Висновки. Теорія управління персоналом свідчить, що існують два фундаментальних види мотивації персоналу: матеріальна і нематеріальна. Це повинна враховувати кожна страхова компанія, адже роль нематеріальної мотивації та інших елементів не слід недооцінювати у боротьбі за високопрофесійних та ефективних продавців страхових послуг. Запропонована система мотивації працівників страхової компанії одночасно поєднує цих два види і, тому може одночасно використовуватися як для тільки що створених страхових компаній, які не мають змоги мотивувати працівників матеріально, так і для лідерів у галузі страхування, які шляхом поєднання цих двох видів мотивації зможуть досягати кращих гарантій успішної роботи і здорового клімату в колективі.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Гриньова В. М. Проблеми мотивації праці персоналу підприємства : [монографія] / В. М. Гриньова, І. А. Грузіна. – Х. : Видавничий Дім «ІНЖЕК», 2007. – 184 с.
2. Економіка праці і соціально-трудові відносини : навч. посіб. / М. Д. Ведерніков, О. В. Хитра, О. А. Гарват. – Львів : Новий світ-2000, 2012. – 869 с.
3. Капустянський П. З. Мотивація праці персоналу сучасних організацій (організаційно-управлінський аспект) : [монографія] / П. З. Капустянський. – К. : ІПК ДСЗУ, 2007. – 155 с.
4. Карлова Н. Сутність та роль управління продажем страхових продуктів / Н. Карлова // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2008. – № 104. – С. 47-51.
5. Савчин М.В. Педагогічна психологія. – К.: Академвидав, 2007. – 442 с.
6. Семикіна М. В. Мотивація конкурентоспроможної праці: теорія та практика регулювання : [монографія] / М. В. Семикіна. – Кіровоград : Пік, 2003. – 426 с.
7. Електронний ресурс. Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Мотивація> (дата звернення: 01.11.2016)
8. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://forinsurer.com/news/16/09/19/34300> (дата звернення: 04.11.2016)

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.7

Краудфандинг: сучасні світові тенденції та перспективи поширення в Україні

Алексєєва Н.І.

старший викладач кафедри фінансів
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Рибалка І.В.

студентка фінансово-економічного факультету
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Полелюк Т.О.

студентка фінансово-економічного факультету
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Стаття присвячена актуальному питанню пошуку альтернативних варіантів фінансування потреб економічних суб'єктів. В роботі окреслено особливості краудфандингу. Досліджено основні показники діяльності краудфандингових платформ в Україні та світі, зокрема у Франції. Особливу увагу приділено недолікам та перевагам використання цього інноваційного фінансового інструменту.

Ключові слова: краудфандинг, краудфандингова платформа, краудфандинговий проект, фінансування проектів, інноваційний фінансовий інструмент.

Алексеева Н.И., Рыбалка И.В., Полелюк Т.А. КРАУДФАНДИНГ: СОВРЕМЕННЫЕ МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАСПРОСТРАНЕНИЯ В УКРАИНЕ

Статья посвящена актуальному вопросу поиска альтернативных вариантов финансирования потребностей экономических субъектов. В работе обозначены особенности краудфандинга. Исследованы основные показатели деятельности краудфандинговых платформ в Украине и мире, в частности во Франции. Особое внимание уделено недостаткам и преимуществам использования этого инновационного финансового инструмента.

Ключевые слова: краудфандинг, краудфандинговая платформа, краудфандинговый проект, финансирование проектов, инновационный финансовый инструмент.

Aleksieieva N.I., Rybalka I.V., Polelyuk T.O. CROWDFUNDING: THE MODERN WORLD TRENDS AND PERSPECTIVES OF SPREADING IN UKRAINE

The article is devoted to the actual problem of finding alternatives to finance needs of economic agents. This paper outlines the features of crowdfunding. The basic indicators of crowdfunding platforms in Ukraine and abroad, particularly in France are revealed. Special attention is paid to the advantages and disadvantages of using this innovative financial instrument.

Keywords: crowdfunding, crowdfunding platform, crowdfunding project, financing of projects, innovative financial instrument.

Постановка проблеми. В умовах розвитку інформаційних технологій та обмеженості традиційних джерел фінансування різного роду потреб економічних суб'єктів все більшої популярності набувають нові форми фінансових відносин, що базуються на громадській участі. Одним з таких інноваційних фінансових інструментів, який активно використовується в світі, є краудфандинг.

Аналіз останніх досліджень. Питання краудфандингу не нове для вітчизняної науки та практики. В своїх роботах його розглядали Ю.М. Петрушенко, О.В. Дудкін, В.О. Огородник, О.С. Марченко, І.П. Васильчук та інші. Проте невирішеними залишаються численні питання, зокрема, чи має краудфандинг майбутнє в Україні і за яких умов тощо.

Формулювання цілей статті. Виходячи з вищезазначеного, основною ціллю статті є дослідження зарубіжного досвіду краудфандингу, виокремлення основних сфер його популярності та визначення загроз та переваг його поширення в Україні.

Виклад основного матеріалу. Краудфандинг, або ж партисипативне фінансування (англ. – crowdfunding, фр. – financement participatif) – це один з методів фандрайзингу, під яким розуміється колективна співпраця людей, які добровільно об'єднують свої грошові або інші ресурси, як правило, через спеціалізовані сайти, так звані краудфандингові платформи, щоб підтримати зусилля інших людей або організацій [1]. Фінансування за схемою краудфандингу може виконувати різні функції: від просування інноваційних ідей, розвитку стартапів, фінансування малого бізнесу до реалізації суспільно корисних заходів, задоволення нагальних потреб окремих суб'єктів тощо. Лише третина проектів соціального та розважального напрямку, всі інші мають комерційний характер. Безперечною цінністю краудфандингу є те, що він може бути реальним шляхом вирішення проблем фінансування, наприклад, передових перспективних наукових розробок в нашій країні, де, на жаль, вони фінансуються за залишковим принципом.

У краудфандингу спонсори (вкладники) можуть брати участь у фінансуванні проектів за такими схемами:

- нічого не отримуючи натомість, здійснюючи просто пожертвування;
- отримувати не фінансову винагороду (сувеніри, продукцію);
- отримувати фінансову винагороду (роялті, акції і т.д.)

Мотиви вкладників коштів можуть варіюватися, починаючи від філантропічних до пошуку фінансової вигоди. В останньому випадку, вкладення можуть бути ризикованими і спонсор може втратити все або частину інвестова-

ної суми, але не більше. Краудфандинг є прозорим і інноваційним способом створення або розвитку проектів з різними цілями за допомогою колективної співпраці. Запустити проект можна своїми силами: зареєструватися на відповідному сайті/платформі, просувати свій проект, отримати кошти.

Краудфандинг активно розвивається упродовж останніх років в усьому світі, в тому числі і в Україні. Проте в вітчизняному законодавстві це поняття досі відсутнє. І це незважаючи на цілком повноцінне функціонування декількох краудфандингових платформ, таких як, наприклад, Українська біржа благодійності, Спільнокошт та Na-starte.

Варто зазначити, що кожна платформа має свою спеціалізацію. На Українській біржі благодійності (УББ) переважно фінансуються проекти, пов'язані з соціальною сферою. Впродовж всього періоду її функціонування станом на вересень 2016 року успішно було реалізовано 1337 програм на загальну суму 81,472 млн грн. Особливістю даної платформи є те, що проект залишається активним, допоки не буде зібрано 100% необхідної суми. Якщо протягом 6 місяців від дня публікації проекту на сайті УББ не зібрано 100% необхідної суми, УББ залишає за собою право припинити його. Жодні комісійні платежі на УББ не передбачено [2].

Найбільша частка проектів на платформі Спільнокошт належить до громадських ініціатив, завдяки яким підвищується благоустрій міст. Всього було зібрано 8,926 млн грн, що реалізувалося в 143 проектах. Згідно з правилами, у разі повного фондування проекту, платформа самостійно утримує адміністративні витрати у розмірі 10 відсотків, що включають комісії платіжних систем та витрати на розвиток веб-ресурсу і популяризацію програми Спільнокошт. Максимальний термін збору коштів становить 100 календарних днів з дати публікації проекту на сайті [3].

Таблиця 1

Показники діяльності топ-5 краудфандингових платформ у світі у 2015 р.

Категорії	Суми зібраних коштів, млрд. дол. США	Структура зібраних коштів, %
Бізнес і підприємництво	6,70	49,70
Соціальні ініціативи	3,06	22,70
Кіно і театральне мистецтво	1,97	14,61
Нерухомість	1,01	7,49
Музика і звукозапис	0,74	5,49
Всього	13,48	100

Джерело: складено авторами на основі [5]

Краудфандингова платформа Na-starte функціонує з початку 2014 року, що пояснює незначний обсяг зібраних коштів загальною сумою 0,143 млн. грн на 12 успішно реалізованих проєктів. Правилами організації передбачено 8% комісійних. У разі накопичення більше 50% необхідної суми, автор має право дофінансувати проєкт самостійно і забрати зібрані кошти [4].

У світі, як видно з таблиці 1, за допомогою цього інструменту найкраще фінансуються інновації у бізнесі.

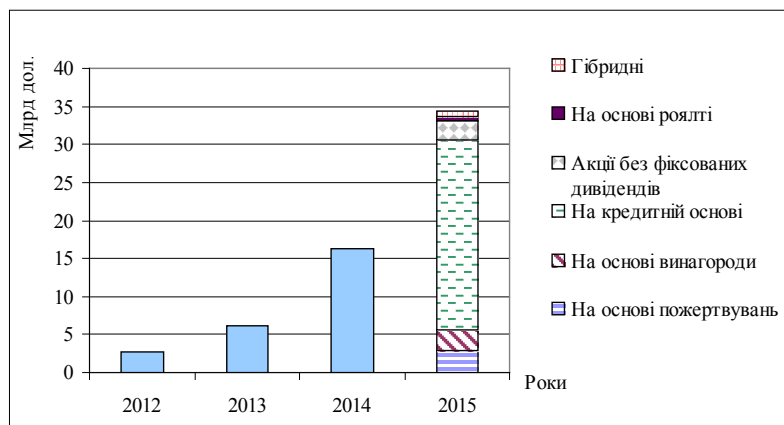


Рис. 1. Динаміка обсягів та структура краудфандингових проєктів у світі, 2012-2015 рр.

Джерело: складено авторами на основі [6]

Топ-5 краудфандингових платформ займають близько 50% світового ринку, річні показники зібраних коштів якого в 2015 році досягли 34 млрд. дол. Найбільшу частку займають проєкти на умовах кредитування (рис. 1). З них 50% припадають на Північну Америку, 30,6% – на Азію, 18,8% – на Європу (найбільша кількість платформ нараховується в Великобританії – 65, в Іспанії – 34, в Німеччині – 31, в Нідерландах – 31, в Польщі – 11, в Італії – 5), 0,2% – на Океанію, 0,2% – на Південну Америку, 0,1% – на Африку [6; 7, с. 39].

За прогнозами Світового банку до 2025 року обсяг щорічних вкладень у краудфандингові проєкти зросте до 93 млрд дол.

Світовими лідерами та першовідкривачами у сфері краудфандингу є платформи Kickstarter та Indiegogo. Основна їх перевага – можливість перевірити перспективність проєкту, тобто наскільки він буде цікавим на глобальному ринку.

Робота платформи Kickstarter організована за принципом «Все або нічого», тобто розробник отримує кошти, якщо проєкт профінансовано на 100%. Крім того, платформи сплачуються комісійні у

Таблиця 2

Загальна характеристика діяльності платформи Kickstarter станом на 1 квітня 2016 року

Категорії	Загальна кількість проєктів	Загальна сума зібраних коштів, тис. дол. США	Загальна сума коштів на поточні проєкти, тис. дол. США	Загальна кількість поточних проєктів	Коефіцієнт успішності, %
Ігри	23715	476060	4310	578	32,97
Технології	22049	431510	11930	698	19,80
Дизайн	20155	426010	10560	541	33,40
Кіно і відео	55060	333820	1970	684	37,37
Музика	45751	169630	1210	649	50,28
Їжа	19136	96050	1110	398	25,49
Видавництво	31158	91570	1210	510	29,54
Мода	15916	84800	1590	436	23,91
Мистецтво	22008	64380	690,34	325	40,76
Fun-проєкти (комікси)	7608	50520	544,59	187	50,71
Театр	9331	36710	367,69	129	60,30
Фотографія	8921	26170	584,00	118	29,34
Хореографія	3137	10510	0,068098	45	62,71
Журналістика	3636	9310	158,920	83	22,15
Ремесло (вироби)	6123	8620	182,83	159	23,83
Загальна сума	293710	2320000000	37000	5542	36,03

Джерело: складено авторами на основі [8]

розмірі 5% від суми проекту. Якщо ж не вда-лося зібрати необхідну суму, то зібрані кошти повертаються назад на рахунки вкладників. Специфічною рисою Kickstarter є високий ступінь формалізації. По-перше, розмістити проект можуть лише громадяни наступних країн: США, Великобританії, Канади, Австралії, Нової Зеландії, Нідерландів, Німеччини, Данії, Ірландії, Швеції, Норвегії. Нерезиденти цих країн можуть скористатися послугами посередників, ціна яких в середньому становить \$2000 або 1-3% від кампанії [8].

Kickstarter щомісячно б'є рекорди зібраних сум на творчі проекти: останній – \$10 мільйонів на один проект. Як видно з даних таблиці 2 найбільша питома вага зібраних коштів на даній платформі припадає на фінансування проектів, що пов'язані зі створенням і поширенням комп'ютерних ігор (20,56% від загальної суми), впровадженням нових технологій (18,63%) та розвитком дизайну (18,39%). Однак, відповідно до коефіцієнта успішності, що обчислюється як відношення кількості повністю профінансованих проектів до їх загальної кількості, ці категорії не характеризуються першістю. Це зумовлено масштабістю кожного окремого проекту у вищезазначених сферах. Таким чином більшість проектів не збирає необхідної суми коштів. Найбільш успішними за даною ознакою стали категорії «Театр» – профінансовано 60,30% проектів, «Fun-проекти» – 50,71% та «Музика» – 50,28%.

Особливістю платформи Indiegogo є гнучка модель фінансування, що може бути реалізована за трьома принципами: «Все або нічого», «Залиш собі все» або «Безперервний краудфандинг». У другому випадку розробник має право забрати зібрані кошти при недофінансуванні проекту, а комісійні становлять 9%. «Безперервний краудфандинг» передбачає можливість продовження фондування проекту навіть якщо кампанія зі збору вже закінчилася. Крім того, додати новий проект може громадянин будь-якої країни, яка досягла повноліття (з 18 років), без підтвердження особи та банківського рахунку [9].

Крім того існують ще спеціалізовані платформи, присвячені музичним, літературним і письменницьким проектам – PledgeMusic, Unbound і Distrify.

У Франції краудфандинг також на піку своєї популярності. Партисипативне фінансування, як його називають у Франції, відбувається на багатьох платформах, ось деякі з них:

- Babeldoor – платформа для сприяння здійсненню проектів творчих, суспільно корисних, культурних і т.д. Спочатку автори розробили цей майданчик для мікрокредитування, натхненні ідеями Мухаммеда Юнуса, тепер же Babeldoor підтримує масштабні ініціативи, які мають позитивний вплив на економічну, соціальну, культурну, екологічну сфери. Сайт дозволяє вкладникам мобілізуватися навколо певної потреби;

- Bulb in Town – це платформа фінансування проектів, які знаходяться поруч з вкладниками, корисний особливо для ремісників, музеїв і т.д. До фінансування проектів місцевого значення залучаються мешканці кварталів, які живуть поряд. Супровід керівників проектів є ключем до успіху на цій платформі (показник результативності у 2013-2014 роках склав 78%). Проекти є «реальними» і «знаходяться поряд з вашим будинком», тому вкладники бачать і швидко можуть користуватися результатами їх внесків, посилюючи при цьому соціальні зв'язки і т.д.;

- Dartagnans – це перша платформа присвячена виключно питанням збереження культурної спадщини Франції. Dartagnans переслідує подвійну мету: допомогти віднайти фінансування і дозволить модернізуватися керівникам проектів шляхом «привнесення цифрових технологій в історію»;

- Culture Time – платформа партисипативного меценатства в сфері мистецтва, культури і освіти, яка об'єднує людей і організації: музеї, театри, оперні театри, концертні зали, університети і т.д., які мають право на спонсорство і прагнуть залучити громадськість до своїх проектів [10].

З 2014 по 2015 рік обсяг зібраних коштів на краудфандингових платформах у Франції (їх нараховується 33) зріс з 152 до 296,8 млн євро, з них 17% – на умовах благодійної допомоги (пожертвувань) (50,2 млн євро), 66% – на умовах кредиту (196,3 млн євро), 17% – на умовах інвестування (50,3 млн євро). Інші показники, що характеризують стан розвитку краудфандингу у Франції подано у таблиці 3.

Краудфандинг має ряд позитивних характеристик:

- краудфандинг є більш гнучким і може фінансувати проекти, які не фінансують традиційні фінансові посередники;
- використання краудфандингових технологій дозволяє виробляти різні види благ, в тому числі ті, якими зазвичай займалася лише держава;
- спостерігається зниження трансакційних витрат на організацію фінансування про-

Таблиця 3

Показники краудфандингу у Франції

Параметри	Пожертвування (don)		Позики (prêt)				Інвестування (investissement)	
	Без компенсації	З компенсацією	Відсоткові	Невідсоткові	Облігаційні	Капітальні	Роялті	
Середні суми зібраних коштів, євро	3247	4181	224152	814	454027	448460	33671	
Середній розмір внесків (вкладень), євро	64	56	426	78	4211	4342	374	
Середні комісійні платформи, %	0,19	8,2	3,7	5	6,3	7,3	9,75	
Типологія подавців проектів, %	99	31	-	-	-	-	-	
	0,5	19		98,4			99,3	
	0,5	50		1,6			0,7	
Суми зібраних коштів, млн. євро	2013	2014	2015	2013	2015	2013	2014	2015
	20	38,2	50,2	48	196,3	10	25,4	50,3
18-24 роки		14					3	
25-34		27					18	
35-49		30					39	
50-64		21					30	
65+		8					10	
Аудіовізуальне мистецтво, музика		31						
С/г								
Торгівля і послуги			31	23			12	
Культура	17	33		58			21	
Освіта	21							
Навколишнє середовище, енергетика					7	1414	12	
Гуманітарні сфери	38	15						
Нерухомість			12		84	21		
Промисловість			14		7			
Здоров'я і розробки						17		
Послуги			21	16				33

ектів завдяки меншій кількості посередників. Натомість спектр можливих краудінвесторів розширюється;

- краудфандинг масово залучає інвесторів, звертаючись не лише до економічних мотивів, а й до спільних соціальних інтересів [12].

Але краудфандинг має декілька значних недоліків:

- 1) не підходить для великих проектів, що вимагають істотних вкладень, через обмежений термін фінансування;

- 2) відсіювання потенційно сильних проектів зі слабкою маркетинговою та рекламною складовою;

- 3) високий рівень шахрайства та юридична незахищеність як інвестора, так і позичальника [13].

Значному поширенню краудфандингу в Україні заважають як суб'єктивні, так і об'єктивні причини, серед яких:

- відсутність відповідної нормативно-правової бази, яка б здійснювала регулювання у сфері краудфандингу, зумовлює високий рівень невизначеності для учасників: збір коштів може відноситися до інвестування, спонсорства, добродійності або просто пожертвувань;

- в умовах складної економічної ситуації і, як наслідок, низької платоспроможності насе-

лення переважна частина фінансових ресурсів спрямовується на споживання;

- прошарок населення з високими доходами не має економічної мотивації до колективних мікроінвестицій, оскільки винагороди в сфері краудфандингу не є високими та постійними;

- основою функціонування краудфандингу є наявність довіри як між прямими учасниками (авторами та інвесторами проектів), так і до спеціалізованої краудфандингової платформи, що виступає віртуальним фінансовим посередником. Оскільки в Україні рівень довіри до діяльності фінансових установ вкрай низький, необхідною умовою розвитку краудфандингу є наявність належного інформаційного забезпечення [14, с. 41-43].

Висновки із цього дослідження. Активне поширення краудфандингу у світі є, по-перше, результатом посилення тенденцій демократизації і соціалізації економіки, а по-друге – поглибленням процесів дезінтермедіації на фінансовому ринку. Його розвиток у перспективі може стати дієвим механізмом реалізації суспільних програм і проектів, що наразі фінансуються за рахунок обмежених бюджетних коштів, та ефективним інструментом для модернізації фінансової та інвестиційної системи України.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Фандрайзинг [текст] : нав. посіб. / Чернявська О. В., Соколова А. М. – К. : «Центр учбової літератури», 2013. – 188 с.
2. Офіційний сайт Українська біржа благодійності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ubb.org.ua/>
3. Офіційний сайт Спільнокошт – краудфандинг в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://biggggidea.com/>
4. Офіційний сайт Na-starte [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://na-starte.com/>
5. Офіційний сайт інвестиційного порталу InVenture [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://inventure.com.ua>.
6. Crowdfunding Industry 2015 Report [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу: <http://crowdexpert.com/crowdfunding-industry-statistics/>.
7. Prejean P. Tout savoir sur le financement participatif / Pierre Prejean. – Paris: Ordre des experts – comptables, 2016. – 145 p.
8. Офіційний сайт платформи Kickstarter [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.kickstarter.com/>.
9. Офіційний сайт платформи Indiegogo [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.indiegogo.com/>
10. Сайт партисипативного фінансування у Франції (Financement Participatif France) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://financeparticipative.org/financement-participatif/>.
11. Prejean P. Tout savoir sur le financement participatif / Pierre Prejean. – Paris: Ordre des experts – comptables, 2016. – 145 p.
12. Петрушенко Ю. М. Краудфандинг як інноваційний інструмент фінансування проектів соціально-економічного розвитку / Ю. М. Петрушенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2014. – № 1.
13. Некрасова Л. А. Впровадження краудфандингу для стимулювання інноваційної діяльності підприємств України в ІТ-сфері / Л. А. Некрасова // Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова. – 2014. – № 2/3.
14. Соціально-економічні умови та проблеми розвитку краудфандингу в Україні // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». – 2014. – № 2. – С. 37–45.

УДК 336.71(477)

Проблемні кредити та їх вплив на платоспроможність банків в Україні

Олійник А.В.

старший викладач кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Хмельницького національного університету

Воловник І.В.

студентка факультету економіки та управління
Хмельницького національного університету

У статті розглядаються підходи до визначення сутності проблемних кредитів та основні чинники, які призводять до появи простроченої заборгованості в банках. Проаналізовано динаміку кредитів, резервів за активними операціями та частки простроченої заборгованості банків України протягом 2008-2016 років. Запропоновані шляхи подолання проблемної заборгованості вітчизняними банками.

Ключові слова: банк, платоспроможність, проблемний кредит, проблемна заборгованість, кредитний портфель, динаміка проблемних кредитів.

Олейник А.В., Воловник И.В. ПРОБЛЕМНЫЕ КРЕДИТЫ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ БАНКОВ В УКРАИНЕ

В статье рассматривается сущность проблемных кредитов и основные факторы, которые приводят к появлению просроченной задолженности. Исследуется динамика кредитов и доля просроченной задолженности банков Украины в течение 2008-2016 годов. Анализируются доли резервов по активным операциям в кредитном портфеле банков Украины. Предложены пути преодоления проблемной задолженности украинских коммерческих банков.

Ключевые слова: банк, платежеспособность, проблемный кредит, проблемная задолженность, кредитный портфель, динамика проблемных кредитов.

Oliinyk A.V., Volovnyk I.V. BAD LOANS AND THEIR IMPACT ON THE SOLVENCY OF BANKS IN UKRAINE

The essentiality of problem loans and main causes that lead to overdue debt are observed in the article. We study the dynamics of loans and the share of overdue in Ukrainian banks during 2008-2016 years. The share of reserves on active operations are analyzed in the loan portfolio of banks in Ukraine. The ways of overcoming the problem of debt in Ukrainian commercial banks are suggested.

Keywords: bank solvency problem loans, bad debts, loan portfolio dynamics loans.

Постановка проблеми. В умовах негативного впливу на діяльність вітчизняних банків, наслідків економічної кризи, що спричинена військовими діями на Сході країни та анексією АР Крим, особливу увагу привертає тенденція погіршення якості їх кредитних портфелів. Збільшення в структурі кредитних портфелів банків частки проблемної заборгованості призводить до збиткового фінансового результату та зниження рівня капіталізації банківських установ. Значні обсяги прострочених кредитів призводять до втрати довіри з боку вкладників, виникнення проблем з платоспроможністю та ліквідністю, погіршення репутації, що негативно позначається на результатах фінансової діяльності банків. Тому, в банківській діяльності, актуальною є проблема оцінки впливу проблемних кредитів на ліквідність та платоспроможність банків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Аналіз економічної літератури свідчить, що кредитна діяльність банків традиційно перебуває в центрі уваги науковців. У той же час питання проблемних кредитів знаходяться у процесі постійного дослідження. Так, значний внесок у з'ясування сутності дефініції «проблемний кредит» зробили вітчизняні науковці: Т. М. Болгар, В. Я. Вовк, М. П. Денисенко, В. Л. Кльоба, Л. О. Примостка, І. Ю. Тарануха, О. В. Хмеленко, Є. П. Шустова, О. Р. Яременко та інші. Проте, дискусія з даного питання триває і досі не знайдено єдиного підходу до розуміння сутності проблемного кредиту.

Питання становлення і розвитку методик роботи з проблемними кредитами знайшли відображення у працях вітчизняних дослідників – таких, як О. І. Барановський, Н. І. Версаль, В. Я. Вовк, О. В. Дзюблюк, Я. Жаліло, В. І. Міщенко, В. Крилова, М. В. Ніконова та

ін. Разом з тим питання впливу проблемних кредитів на платоспроможність банківських установ і функціонування банківської системи України в цілому, вимагає подальшого дослідження в контексті застосування заходів, ре-

лізація яких сприяла б підвищенню якості кредитних портфелів банків.

Формування цілей статті. Метою даного дослідження є уточнення сутності категорії «проблемний кредит», визначення джерел

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «проблемний кредит»

Автор, джерело	Визначення
Порушення графіку погашення кредиту при значному зменшенні вартості забезпечення	
Л.О. Примостка, [1, с. 188] М.П. Денисенко, [2, с.105]	Проблемними кредитами називають такі, за якими своєчасно не проведено один чи кілька платежів, значно знизилась ринкова вартість забезпечення, виникли обставини, котрі викликають сумнів щодо повернення позички
В.Я. Вовк, О.В. Хмеленко, [3, с. 329]	Проблемні кредити – це кредити, за якими своєчасно не проведені один чи кілька платежів, значно знизилась ліквідність і ринкова вартість забезпечення, виникли обставини, які роблять сумнівними виконання позичальником своїх зобов'язань
Позичальник не виконує зобов'язання або існує ймовірність їх невиконання	
Є.П. Шустова, [4, с. 156]	Кредит, за яким позичальник не виконує зобов'язання (або виконує неналежним чином) у частині оплати платежів або є підстави вважати, що зобов'язання за ним не будуть виконані повністю або частково
Банк вбачає небезпеку, загрозу або має сумніви щодо повернення кредиту	
В.Л. Кльоба, [5, с. 241]	Кредит, за яким банк вбачає небезпеку своєчасного і повного його погашення внаслідок дії різноманітних чинників (економічних, юридичних, соціальних тощо)
Проблемність повернення за недостатністю забезпечення та фінансової нестійкості боржника	
І.Ю. Тарануха [6, с. 241]	Проблемна заборгованість за кредитами – це сукупність простроченої заборгованості, а також частини строкової та реструктурованої заборгованості, за якими встановлено ознаки проблемності повернення, пов'язані з недостатністю або відсутністю забезпечення за кредитом, наявністю ознак фінансових проблем у позичальника або наявністю негативної інформації про його здатність виконати свої зобов'язання
Позичальник не сплачує кредит через погіршення фінансового стану, що може призвести до збитків банку в майбутньому	
О.Р. Яременко, [7, с. 1084]	Проблемний кредит – кредит, за яким своєчасно не проведені один чи кілька платежів, через погіршення фінансового стану боржника, існує потенційна загроза часткової або повної втрати для банку його коштів за кредитними зобов'язаннями, що може призвести в майбутньому до економічних збитків банку
Істотне порушення строків виконання зобов'язань, погіршення фінансового стану, суттєве зниження якості забезпечення позичальника	
Базельський комітет з банківського нагляду, [8]	Проблемним кредитом є кредитний продукт, який характеризується істотними порушеннями строків виконання зобов'язань перед банком, ознаками погіршення фінансового стану боржника, суттєвим зниженням якості чи втратою забезпечення
Т.М. Болгар, [9, с.51]	Проблемним кредитом будемо вважати кредит, за яким своєчасно не проведено один чи кілька платежів, або виникли обставини, що викликають сумніви стосовно своєчасного та повного повернення наданого кредиту через фінансову нестійкість позичальника, недостатню забезпеченість чи незабезпеченість кредиту або з інших причин, що впливають на можливість неповернення кредиту та відсотків за його користування позичальником.
Виплата суми боргу та відсотків прострочені на 90 днів або більше	
Міжнародний валютний фонд, [10]	Кредит, за яким коли виплата відсотків і основної суми боргу прострочені на 90 днів або більше, та є й інші вагомні причини сумніватися, що виплати будуть здійснюватися в повному обсязі

формування та аналіз причин виникнення проблемних кредитів, виявлення наслідків їхнього впливу на ліквідність і платоспроможність банків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проаналізувавши економічну літературу, в якій досліджується сутність проблемного кредиту, можна зробити висновок, що серед науковців відсутня єдина точка зору в трактуванні цього поняття. Деякі з них ототожують проблемний кредит з простроченою заборгованістю, інші наголошують на низькій можливості погашення кредиту з різних причин. Визначення поняття «проблемний кредит», що надаються різними науковими джерелами показано в таблиці 1.

Аналізуючи наявні в науковій літературі визначення категорії «проблемний кредит», необхідно відзначити, що найбільш повними є ті визначення, в яких узагальнюється: порушення графіку погашення кредиту при значному зменшенні вартості забезпечення; позичальник не виконує зобов'язання або існує ймовірність їх невиконання; банк вбачає небезпеку, загрозу або має сумніви щодо повернення кредиту; проблемність повернення за недостатністю забезпечення та фінансової нестійкості боржника; позичальник не сплачує кредит через погіршення фінансового стану, що може призвести до збитків банку в майбутньому; істотне порушення строків виконання зобов'язань, погіршення фінансового стану, суттєве зниження якості забезпечення позичальника; виплата суми боргу та відсотків прострочені на 90 днів або більше.

На наш погляд, найбільш повно і комплексно визначає поняття «проблемний кредит» Т.М. Болгар. Водночас відмітимо, що тільки рекомендації Міжнародного валютного фонду чітко регламентують мінімальний термін прострочення виплат за кредитом 90 днів, після чого кредит можна вважати проблемним. Акцентуємо увагу на наслідках до яких може призвести неповернення кредитів. Так, О.Р. Яременко вказує на економічні збитки банку в майбутньому [7, с. 1084], але можливі ще й втрата власного капіталу (при погашенні безнадійних кредитів), ліквідності та платоспроможності банку. Тому, на нашу думку, під проблемним кредитом слід розуміти кредит, за яким виплата основної суми боргу та відсотків прострочені на 90 або більше днів через погіршення фінансового стану позичальника, суттєве зниження якості чи втрату забезпечення за кредитом та інших причин,

які створюють потенційну загрозу часткової або повної втрати активів банку, що в майбутньому може призвести до збитків, втрати капіталу та платоспроможності банку.

Проблемна заборгованість може виникати з різних причин. Ці причини умовно поділяються на декілька груп: зовнішні (макроекономічні), внутрішні (банку та позичальника), внутрішньо-системні (банківські) [11].

Зовнішніми (макроекономічними) є чинники, що активізуються у період економічного спаду чи кризи фінансових ринків та зменшують свій вплив у період економічного зростання чи піку розвитку економіки держави. До таких чинників відносяться:

- нестабільність фінансово-економічного стану держави, наслідком якого є девальвація гривні, зниження доходів населення та інші економічні процеси, що негативно впливають на платоспроможність позичальника;
- нестабільна політична ситуація в державі;
- асиметрія інформації на кредитному ринку (відсутність у кредиторів повної та достовірної інформації про позичальника, а у позичальника відсутність інформації щодо усіх подробиць кредитної угоди);
- недосконалість нормативно-правової бази;
- форс-мажорні обставини, спричинені зовнішнім впливом.

Внутрішні чинники виникнення проблемних кредитів пов'язані з діяльністю банку чи позичальника. Група внутрішніх чинників ґрунтується переважно на погіршенні фінансового стану позичальника, недосконалому управлінні чи скрутному стані на ринку. До таких чинників належать:

- недоліки при укладанні кредитної угоди;
- агресивна кредитна політика банку;
- некваліфікований персонал;
- неякісна оцінка платоспроможності позичальника;
- завищення вартості застави;
- неефективна система супроводу кредиту та відсутність моніторингу;
- не контрольованість термінів повернення позик до банків.

Третьою групою чинників є внутрішньо-системні чинники, які зумовлені особливостями банківської системи конкретної держави. Такими чинниками можуть бути:

- кредитна експансія;
- велика частка наданих валютних кредитів;
- залежність банківських кредитних ресурсів від зовнішніх джерел фінансування [11].

Одним з показників, що характеризують фінансовий стан підприємства, є його платоспроможність. Вона трактується як можливість своєчасно погасити свої платіжні зобов'язання наявними грошовими ресурсами. Оцінка платоспроможності здійснюється на основі характеристики ліквідності поточних активів, тобто часу, необхідного для перетворення їх у готівку [12, с. 23].

Додатковим навантаженням на банк щодо підвищення його ліквідності є вимога регулятора, яка полягає в обов'язковому формуванні резерву під проблемні кредити, що істотно впливає на банківську діяльність. Обсяг резервів потрібно підтримувати на достатньо високому рівні, що в свою чергу негативно впливає на рентабельність активів і можливість кредитування в масштабах, необхідних для реального сектору економіки. Цей захід з боку регулятора є цілком виправданим, але якщо проблемні активи банку становлять значну частку, а згідно з вимогами резерв формується

на 100% від суми проблемного активу, то це може призводити до проблем з ліквідністю, оскільки банки замість здійснення вкладень у прибуткові активи несуть витрати на формування резервів за кредитними операціями (так зване інвестування у «подушку безпеки»).

Досить важливим у процесі роботи банків з проблемними кредитами є розмежування повноважень управління проблемними кредитами та функції кредитування, що дає можливість зменшити ймовірність виникнення конфлікту інтересів. З цією метою створюються рівні управління проблемними кредитами, які поділяються на стратегічний, тактичний та оперативний. Відповідно до рівнів управління виділять суб'єкти, які будуть здійснювати покладені на них обов'язки. Тобто, управління проблемними кредитами повинні здійснювати окремі підрозділи, що в межах своїх повноважень зможуть приймати конкретні рішення та нести відповідальність за них у подальшому. Структуру суб'єктів представлено на рисунку 1.



Рис. 1. Структура організаційної роботи суб'єктів з проблемними кредитами [14]

Аналізуючи зміни, які стосуються активів банку, слід звернути увагу на динаміку банківських установ. Починаючи з 2014 р. в Україні спостерігається дестабілізація як банківської системи, так і фінансової стійкості держави загалом, причинами яких є політичні, фінансові, економічні та банківські кризи. Кількість проблемних банків у 2014 р. досягла 33, 17 з яких були ліквідовані.

Як наслідок, кількість банківських установ, які мали ліцензію НБУ, у 2014 р. зменшилось до 163. Негативна тенденція продовжується і нині. На 01.01.2016 р. кількість банків, які мають ліцензію НБУ, зменшилась до 117 [13].

Упродовж 2014–2015 рр. кредитна активність банків другого рівня була низькою, що пояснюється скороченням ресурсної бази, погіршенням кредитоспроможності та високим рівнем невизначеності відносно подаль-

шого економічного розвитку, який змушує банки більш уважно відноситись до фінансового стану потенційних позичальників чи призупинити на деякий час кредитування.

Збільшення обсягу клієнтського кредитного портфелю впродовж 2014–2015 рр. відбувалось у зв'язку із суттєвою девальвацією національної валюти, що вплинуло на зростання кредитних залишків у гривневому еквіваленті.

Динаміка наданих кредитів за 2008–2015 рр. зображена на рисунку 2. Варто зауважити, що частка кредитів в активах банківської системи України є досить значною. Частка кредитів в активах банку, яка перевищує 50% робочих активів, характеризує політику банків як агресивну. Агресивна політика банку характеризується максимізацією доходу від кредитних операцій банку, але даний вид кредитної політики не можна довго провадити, бо вона

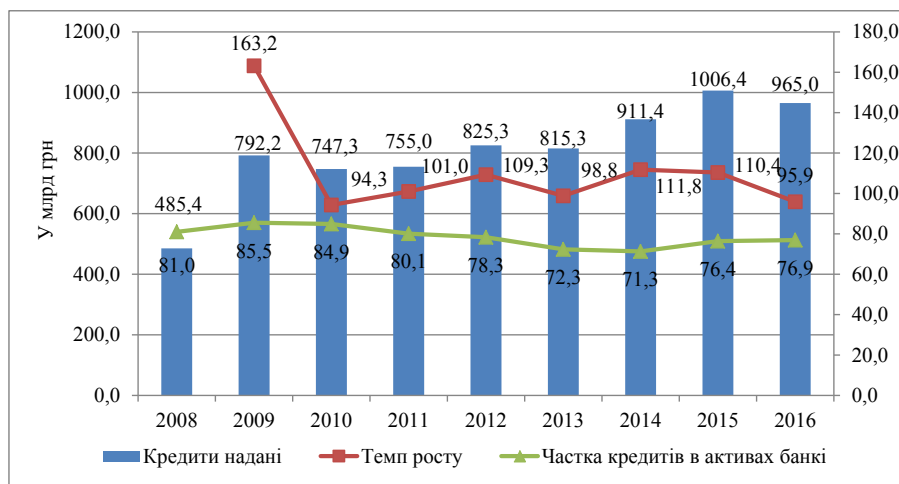


Рис. 2. Динаміка кредитів за 2008-2016 рр.

Джерело: складено за [13]



Рис. 3. Прострочена заборгованість за кредитами протягом 2008-2016 рр.

Джерело: складено за [13]

пов'язана зі значним ризиком та при застосуванні такої політики впродовж тривалого часу можуть виникнути непрогнозовані збитки від кредитних операцій.

За даними НБУ, впродовж аналізованого періоду кількість наданих кредитів зростала. Слід відмітити, що починаючи з 2008 р. до початку 2015 р. кількість наданих кредитів мала тенденцію збільшення та зросла на 521 млрд грн. Починаючи з 2015 р. кількість наданих кредитів упродовж року зменшилась на 41,4 млрд грн, або на 14,5%.

Зниження обороту та обсягів виробництва основних галузей, зниження реальних доходів населення при високій девальвації національної валюти, а також інші зміни в економіці можуть призвести до появи труднощів з обслуговуванням позичальників кредитних зобов'язань, що негативно вплине на ліквідність та капіталізацію банківських установ. Дані фактори призвели до нездатності багатьох позичальників вчасно виконувати свої зобов'язання, а це вплинуло на зростання проблемної заборгованості в Україні впродовж 2014–2016 рр. (рис. 2).

Таким чином, як бачимо на рисунку 3, можна констатувати той факт, що зростання обсягів проблемної заборгованості має різкі зміни в 2009–2010 рр. та з початку 2015 р.

Зміни 2009–2010 рр. були пов'язані як зі зростанням абсолютної суми простроченої заборгованості, так і з поступовим зменшенням обсягу кредитного портфеля внаслідок практично повного припинення видачі нових кредитів. У 2010 р. зростання простроченої заборгованості істотно сповільнилося і не перевищувало 8% у квартал, а починаючи з

жовтня 2010 р. практично припинилося. Це пояснюється, з одного боку, початком стабілізації економіки, а з іншого – активізацією угод із продажу кредитних портфелів і першими кроками банків у напрямі відновлення кредитування. При цьому найбільш активно нарощували кредитний портфель банки з українським капіталом, що входять до складу фінансово-промислових груп.

У 2009 р. прострочена заборгованість зросла у два рази та сягала 18,2 млрд грн, а в 2010 р. вона збільшилась на 289% та дорівнювала 70,2 млрд грн. До 2015 р. обсяг проблемної заборгованості змінювався незначними коливаннями.

Стрімке збільшення частки проблемної заборгованості в кредитному портфелі банку в 2015 р. зумовлене високою економіко-політичною нестабільністю, у тому числі девальвацією національної валюти, що значно вплинуло на платоспроможність позичальників банку.

Із початку року обсяг проблемної заборгованості відносно минулого року збільшився майже на 200% та дорівнював 135,9 млрд грн упродовж року, на 01.01.2016 рр. проблемна заборгованість зросла до 213,3 млрд грн.

Стрімке збільшення частки проблемної заборгованості в кредитному портфелі банків зумовлює значні відрахування в резерви на покриття втрат за кредитними операціями. Чим більші суми відрахування в резерви під кредитні ризики водночас зі зростанням витрати банків на адміністрування проблемних кредитів, тим менш ефективно використовується банківський капітал.

Проаналізуємо частку резервів за активними операціями та частку простроченої

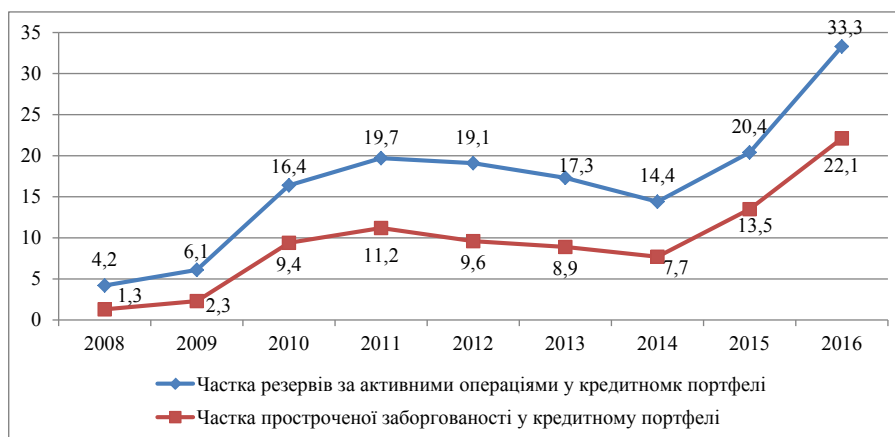


Рис. 4. Динаміка частки резервів за активними операціями та частки простроченої заборгованості в кредитному портфелі банків протягом 2008-2016 років

Джерело: складено за [13]

заборгованості у кредитному портфелі банків (рис. 4).

Аналізуючи динаміку, бачимо, що паралельно з ростом простроченої заборгованості банки змушені були збільшувати резерви, тому динаміка зростання резервів практично збігалася з динамікою зростання рівня простроченої заборгованості. Найбільші коливання спостерігаються впродовж 2009–2010 рр., а потім – упродовж 2014–2015 рр. Дані коливання також пов'язані з наведеними вище причинами банківської нестабільності. У 2010 р. частка резервів за активними операціями у кредитному портфелі сягала 16,4%, а частка простроченої заборгованості дорівнювала 9,4%, коли в 2008 р. дані показники мали значення 4,2% та 1,3% відповідно. На 01.01.2016 р. дані показники значно збільшились та сягають: 33,3% – частка резервів за активними операціями, та 22,1% – частка простроченої заборгованості у кредитному портфелі банків. Дані зміни є причинами зниження якості кредитних портфелів банків в Україні.

Незважаючи на призупинення багатьма банками операцій кредитування, питома вага проблемної заборгованості в кредитному портфелі банківської системи продовжує зростати.

Така ситуація негативно позначається на результатах фінансової діяльності банків. Зростання проблемної заборгованості в першу чергу, спричинює збільшення обсягу втрат, пов'язаних із неповерненням суми основного боргу та процентів за кредитом. По-друге, призводить до появи додаткових операційних витрат, пов'язаних із поверненням проблемного кредиту, замороженням коштів у неприбуткових активах, що зумовлює зменшення прибутковості банку, погіршення стану ліквідності та зниження якості його активів. По-третє, негативно відображається на репутації банку, його рейтингах, що спричинює зниження рівня довіри з боку вкладників та інвесторів [15, с. 198]. Крім того, збиток, завданий банку, може бути пов'язаний із збільшенням адміністративних витрат, оскільки проблемні позики вимагають особливої уваги кредитного персоналу, непродуктивної витрати часу на підтримку структури балансу. Підвищується загроза відтоку кваліфікованих кадрів через зниження можливостей їхнього стимулювання в умовах падіння прибутковості операцій.

Зважаючи на світовий досвід регулювання кредитної сфери, можна виділити такі шляхи подолання проблемної заборгованості вітчизняних банків:

- застосування інноваційних технологій та методик для оцінки платоспроможності клієнтів (наприклад технологія «мікрокредитування» від ПАТ КБ «Приватбанк»);

- формування єдиної бази кредитних історій (такі спроби характерні для банківського сектору – Українське бюро кредитних історій, Перше всеукраїнське бюро кредитних історій; однак, для отримання кращого ефекту необхідним є підключення усіх банків до такого реєстру, чого в Україні поки що не спостерігається);

- поширення практики купівлі проблемних кредитів компаніями-колекторами, застосування факторингу (актуальним є створення єдиної компанії – санаційного банку від НБУ, проте обговорення цього питання на загальнодержавному рівні триває донині);

- формування достатніх обсягів резервів під заборгованість (складність полягає в тому, що поточні фінансові труднощі не завжди залишають таку можливість для банку);

- вибір та реалізація моделі реструктуризації проблемних активів у банківській сфері; наприклад, створити банк проблемних активів або перехідний банк (із залученням держави або приватних інвесторів);

- спрощення механізмів продажу, передачі, списання активів, у тому числі у межах проведення досудових процедур;

- посилення нагляду за діяльністю банків і введення такої ж системи щодо небанківських установ [16, с. 16].

Застосування зазначених заходів дозволить мінімізувати кредитні ризики у банківській сфері, зменшити кількість проблемної заборгованості та відповідно забезпечити економічне зростання держави.

Висновки. Отже, за результатами проведеного дослідження можна зробити такі висновки:

- 1) Систематизація існуючих підходів до розуміння сутності проблемного кредиту дозволила уточнити дане поняття.

- 2) Проблемні кредити можуть негативно вплинути на платоспроможність банку, внаслідок зростання кредитного та інших похідних ризиків. Тому важливого значення набуває підвищення ефективності управління проблемними кредитами, яке у свою чергу, неможливо здійснити без чіткого розуміння сутності проблемного кредиту.

- 3) Після значного економічного спаду впродовж 2014–2015 рр. економіка України продовжує демонструвати негативні тенденції. Як показує світова практика, коли рівень

проблемної заборгованості клієнтів у кредитному портфелі банку перевищує 10%, то виникає загроза економічній безпеці банку.

4) На 01.01.2016 р. спостерігається значне зростання проблемної заборгованості, яке на даний момент дорівнює 213,3 млрд грн. Загострення економічно-політичного конфлікту призвело до зниження виробничої діяльності лише в першій половині 2015 р. на 20,5%, що також погіршило фінансовий стан позичальників.

5) Девальвація валюти на початку року та одноразове коригування тарифів на комунальні послуги призвели до зростання інфляції і, як наслідок, до збільшення проблемної заборгованості у банках країни. Зі збільшенням проблемної заборгованості відбувається збільшення обсягів резервів за кредитними операціями, що, в свою чергу, погіршують якість кредитних портфелів вітчизняних банків.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Примостка, Л. О. Фінансовий менеджмент у банку [Текст] : підручник / Л. О. Примостка – 2-ге вид., доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2004. – 468 с.
2. Денисенко М. П. Кредитування та ризики: навчальний посібник / М. П. Денисенко, В. М. Домрачев, В. Г. Кабанов. – К.: ВД «Професіонал», 2008. – 480 с.
3. Вовк В. Я. Кредитування і контроль: навч. посібн. / В. Я. Вовк, О. В. Хмеленко. – К.: Знання, 2008. – 463 с.
4. Шустова Е. П. «Проблемный кредит»: терминологическое содержание, критерии определения и факторы возникновения / Е. П. Шустова // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2010. – № 18. – С. 155–158.
5. Кльоба В. Л. Ситуаційний центр банку як ефективний напрям удосконалення управління врегулюванням проблемної заборгованості / В. Л. Кльоба // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – № 19.8. – С. 240–246.
6. Тарануха І. Ю. Підходи до визначення проблемної кредитної заборгованості 2012 [Електронний ресурс] : Режим доступу : <http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/6911/1/Taranukha.PDF.5>
7. Яременко О. Р. Проблемні кредити банків: сутність, сучасний стан та методи їх регулювання / О. Р. Яременко, Е. О. Лисенко // Глобальні та національні проблеми економіки. – Випуск 8. – 2015. – С. 1080-1085.
8. Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала: новые подходы (Базель II) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://analitik.io.ua/s20376>
9. Болгар Т. М. Проблемні кредити банків як результат реалізації кредитного ризику / Т. М. Болгар // Економічний нобелівський вісник. – 2014. – № 1(7). – С. 50–58.
10. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/index.htm>
11. Жаліло Я. Економіка України після кризи: орієнтири стратегічних реформ / Я. Жаліло, Д. Покришка, Я. Белінська; за ред. Я. Жаліла. – К.: НІСД, 2010. – 104 с.
12. Барановський О. Проблемні банки: виявлення і лікування / О. І. Барановський / Вісник НБУ. – 2009. – № 11. – С. 18-31.
13. Статистика. Показники банківської системи. Основні показники діяльності банків України. Сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798
14. Версаль Н. І. Теорія кредиту [Текст] : навч. посіб. / Н. І. Версаль, Т. В. Дорошенко. – К. : Києво-Могилянська академія, 2007. – 483 с.
15. Дзюблук О. В. Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи / О. В. Дзюблук, Р. В. Михайлюк. – Режим доступу : http://www.library.tane.edu.ua/files/EVD/finansova_stiyk_bankiv_dzublyuck.pdf
16. Міщенко В. Реструктуризація кредитів в умовах кризи: світовий досвід і можливості застосування в Україні / В. Міщенко, В. Крилова, М. Ніконова // Вісник НБУ. – 2009. – № 5. – С. 12-17.

Особливості розвитку страхування ризиків фінансового лізингу в сільському господарстві

Гаврилюк В.М.

кандидат економічних наук,
Подільський державний аграрно-технічний університет

У статті проаналізовано ризики, що мають вплив на реалізацію операцій фінансового лізингу. Обґрунтовано необхідність страхування цих ризиків. Означено особливості здійснення страхування, враховуючи інтереси лізингодавця і лізингоодержувача. Визначено основні варіанти посилення ролі страхування в сільському господарстві, причини гальмування його розвитку. Також запропоновано комплексні заходи на рівні сільсько-господарських підприємств, страхових компаній і держави.

Ключові слова: лізинг, фінансовий лізинг, лізингодавець, лізингоодержувач, страховик, страхувальник.

Гаврилюк В.Н. ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ РИСКОВ ФИНАНСОВОГО ЛИЗИНГА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

В статье проанализированы риски, влияющие на реализацию операций финансового лизинга. Обоснована необходимость осуществления страхования данных рисков. Отмечено особенности осуществления страхования, учитывая интересы лизингодателя и лизингополучателя. Определены основные варианты усиления роли страхования в сельском хозяйстве, причины торможения его развития, а также предложено комплексные меры на уровне сельскохозяйственных предприятий, страховых компаний и государства.

Ключевые слова: лизинг, финансовый лизинг, лизингодатель, лизингополучатель, страховщик, страхователь.

Havryliuk V.N. FEATURES OF INSURANCE RISKS OF FINANCIAL LEASING IN AGRICULTURE

The article analyzes the risks that have an impact on the implementation of financial leasing transactions and the necessity of insurance risks. Author determined the features of insurance, including lessor and lessee interests, the basic options for strengthening the role of insurance agriculture and causes that inhibition of its development. Also it was proposed comprehensive measures for agricultural enterprises, insurance companies and state.

Keywords: leasing, financial leasing, lessor, lessee, insurer, assurer.

Постановка проблеми. При виконанні операцій фінансового лізингу особливого значення набуває здатність суб'єктів, що приймають участь у лізингу виявляти та мінімізувати ризики, що можуть вплинути на успішність реалізації даної операції. Одним з найбільш ефективних методів впливу на ризики є страхування. Так, трансферт ризику страховій компанії дозволяє суб'єкту, на рівні якого може виникнути небезпека, уникнути негативних наслідків реалізації ризику за певну плату. А з огляду на актуальність лізингу в сільському господарстві варто детально переглянути особливості його страхування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання страхування лізингових операцій знайшли своє відображення у працях таких вчених економістів: Я.П. Шумелди, І.В. Білика, М.М. Федірко [1], Т.І. Галецької [2], Ю. Шевчука [3], А.А. Циганова [4], В. Бубнова [5], С.В. Волосовича [6] та інших. Зокрема, ними було запропоновано науково-практичні підходи щодо забезпечення перспективного розвитку страхування лізингових ризиків.

Разом з тим, питання страхування лізингу в сільському господарстві недостатньо досліджене і потребує подальшого опрацювання.

Формулювання цілей статті. Розглянути існуючі ризики фінансового лізингу, дослідити особливості їх страхування в сільському господарстві.

Виклад основного матеріалу. З метою з'ясування особливостей розвитку страхування при здійсненні операцій фінансового лізингу, доцільно означити ризики, що мають вплив на фінансовий лізинг.

Окремим аспектам ризику лізингової діяльності приділяли увагу ряд науковців. Так, зокрема Другова В.Т. [7], В.М. Хобта, О.В. Бондарева [8], Вітт [9] вважають найбільш характерними наступні групи ризиків: майнові ризики; фінансові ризики; політичні або законодавчі ризики [9].

Крім того, для сільськогосподарських товаровиробників характерними є природно-кліматичні та екологічні ризики [8]. Законодавством України не передбачено обов'язкового страхування предмету лізингу, хоча на практиці

страхування предмету лізингу є обов'язковою умовою укладання договору лізингу. Тут страховики працюють з двома групами ризиків: майновими і фінансовими.

При цьому майнові ризики пов'язані із втратою, загибеллю, нестачею або пошкодження майна, а фінансові – це ризики пов'язані з фінансовою стороною відносин між основними суб'єктами, тобто здійснюється захист лізингоодержувача від ризику його неплатоспроможності.

А тому, при проведенні оцінки платоспроможності лізингоодержувача важливо чітко розуміння того, що страхування лізингових ризиків є гарантією виконання сторонами своїх зобов'язань.

Необхідність страхування сільськогосподарськими підприємствами ризиків фінансового лізингу викликана рядом причин, а саме: страхування захищає учасників лізингових операцій від збитків на всіх етапах їх здійснення; виробничий процес в аграрній галузі залежить від природно-кліматичних умов, що посилює ризикованість діяльності; складність і полісуб'єктність лізингових відносин; позитивний світовий досвід страхування лізингових операцій.

Таким чином, при укладанні лізингових угод використовуються договори страхування, які являються для лізингодавача і для лізингоодержувача інструментом захисту від ризиків.

При дослідженні страхування ризиків фінансового лізингу на рівні лізингоодержувача,

як свідчить практика здійснення даного виду страхування, сільськогосподарські підприємства звертаються до послуг страховиків згідно з умовами договору фінансового лізингу.

З метою дослідження особливостей розвитку страхування як інструменту мінімізації ризиків, а також зростання ефективності його дії, слід виважено формувати набір страхових продуктів, які б враховували як інтереси лізингодавача так і інтереси лізингоодержувача (рис. 1).

Як видно з рисунку 1, для лізингодавача привабливими є страхові продукти щодо захисту предмету лізингу та покриття фінансового ризику. Через те, що лізингове майно в період дії договору страхування об'єкту фінансового лізингу, знаходиться у власності лізингодавача, всі преференції страхового захисту надаються лізингодавачу, тобто він являється вигодонабувачем.

Тому, лізингоодержувач забезпечуючи себе від ризиків, які виникають безпосередньо при здійсненні операцій фінансового лізингу зацікавлений у захисті власної виробничої діяльності. Причиною того є ряд ризиків реалізація яких може призвести до зниження рівня доходу, а відтак позначиться на платоспроможності лізингоодержувача.

Виходячи із сутності фінансового лізингу, її основної мети та особливостей здійснення, слід відмітити, що страхування самої операції належить до компетенції лізингової компанії.

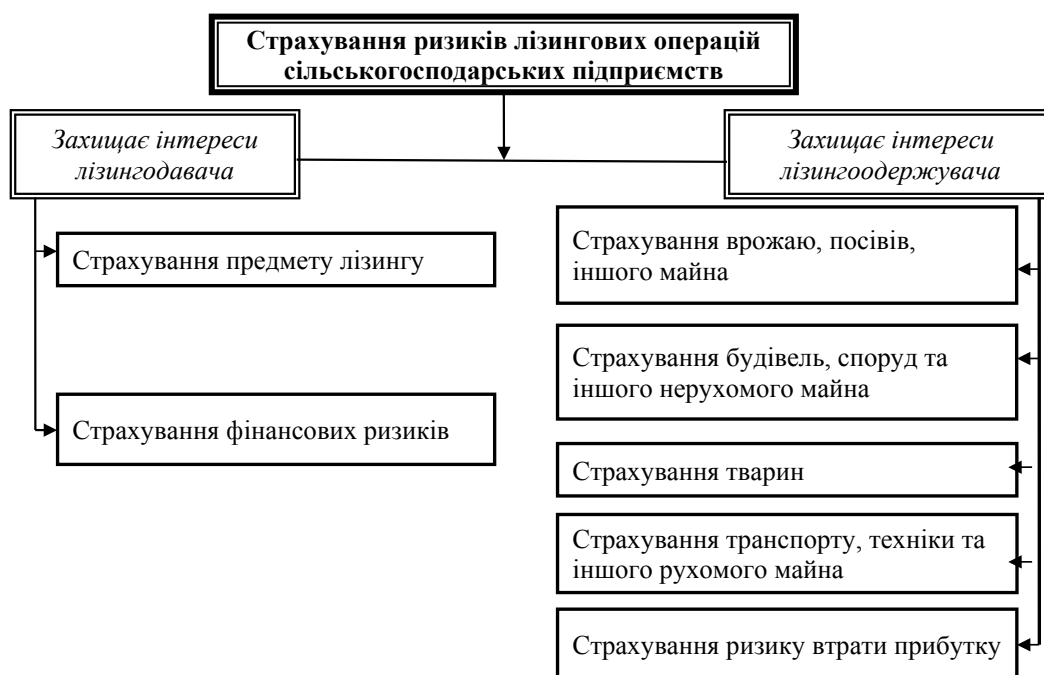


Рис. 1. Види страхових продуктів при страхуванні ризиків фінансового лізингу сільськогосподарських підприємств

У той же час, лізингодержувач звертається до страхової компанії на вимогу лізингодавача задля страхування лізингового майна. По суті, таке страхування є примусовим, а тому лізингодержувачі намагаються здешевити його вартість, обираючи для покриття незначну кількість ризиків.

Вважаємо, що для підвищення ефективності страхування, слід в першу чергу звернути увагу на основну його мету – зниження рівня ризику. Так, ризиком для лізингодержувача може стати його неспроможність вчасно і в повному обсязі виконати свої умови по договору фінансового лізингу. Основною причиною тому може стати нездатність сформувати необхідну кількість фінансових ресурсів для виконання своїх зобов'язань перед лізингодавачем. Отже, доцільно розглянути перспективу використання страхування для забезпечення від тих ризиків, які можуть впливати на можливість лізингодержувача формувати дохід.

На рівні сільськогосподарських підприємств основними ризиками, від яких слід здійснювати страхування є виробничі та майнові. Так, слід звернути увагу на необхідність страхування врожаю і посівів, а серед майна особливе місце займають рухоме майно (транспорт, сільськогосподарська техніка), будівлі.

Слід відмітити, що нині ринок сільськогосподарського страхування лише починає розвиватися, а тому виникає потреба в розробці дієвих заходів, які б пришвидшили цей процес.

Традиційно прийнято розглядати два можливі варіанти посилення ролі страхування в економічному середовищі [10].

Один варіант – це обов'язковість страхування. В радянські часи обов'язкова форма страхування була достатньо ефективною. В першу чергу це пов'язано з централізацією страхування, що дозволяло одному страховику концентрувати на своєму рівні усі страхові премії. У той же час, стійкість страхового портфелю забезпечувалась значною територіальною розгалуженістю страхувальників, що в свою чергу сприяло диференціації ризиків. Та на сьогодні обов'язкова форма страхування суперечитиме ринковим умовам господарювання і не може бути ефективною.

Інший варіант – зростання обсягів страхування на добровільних засадах. Проте, розвиток такої моделі гальмується з ряду причин:

1) низький рівень фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств;

2) недостатність оборотних коштів, через що аграрії відмовляються сплачувати страхові премії;

3) невпевненість у дієвості механізму страхування;

4) недостатня прозорість процедури оцінки ризиків, що знижує довіру до страхових компаній;

5) низький рівень усвідомлення необхідності страхування;

6) наявність бюрократичних перепон, особливо при оформленні державного відшкодування страхових премій.

Отже бачимо, що задля розвитку страхування сільськогосподарських ризиків, слід вирішити ряд проблем. При цьому, мають бути здійснені комплексні заходи, як на рівні сільськогосподарських підприємства і страхових компаній, так і на рівні держави. З метою досягнення результатів на довгострокову перспективу, слід визначити стратегію розвитку ринку сільськогосподарського страхування, яка має включати план заходів щодо розбудови інфраструктури ринку, законодавчого поля, врегульовувати відносини між зацікавленими особами.

Отже, для мінімізації зазначених ризиків доцільно здійснення низки заходів, що направлені на: удосконалення законодавчої і нормативної бази; формування стандартів страхової діяльності, що враховують специфіку сільського господарства; удосконалення системи інформаційного забезпечення; розширення асортименту страхових послуг; підвищення професійного рівня працівників; удосконалення перестраховального захисту сільськогосподарських ризиків. Що дозволить здійснити надійний страховий захист сільськогосподарських підприємств і суб'єктів що безпосередньо перебувають під впливом платоспроможності сільськогосподарського лізингодержувача. В першу чергу це стосується лізингових компаній, які надають послуги з фінансового лізингу в зазначеній галузі.

Висновки з цього дослідження. Отже, з дослідження розвитку страхування ризиків фінансового лізингу можна зробити висновок, що на реалізацію операцій фінансового лізингу мають вплив майнові, фінансові, політичні і законодавчі, для сільськогосподарських підприємств природно – кліматичні і екологічні ризики. У зв'язку з цим виникає необхідність укладати договір страхування одночасно із договором фінансового лізингу. При цьому слід зазначити, що особливість здійснення страхування ризиків фінансового

лізингу полягає у розподілі набору страхових продуктів, які захищають інтереси як лізингодавача, так і лізингодержувача. Отже, враховуючи вказані особливості необхідно здійсню-

вати заходи направлені на усунення причин гальмування страхування в сільському господарстві, а також удосконалити варіанти посилення ролі страхування в даній галузі.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Шумелда Я.П. Страхування лізингових операцій / Я.П. Шумелда, І.В. Білик, М.М. Федірко // Фінанси України – 2000. – № 5. – С. 129-134.
2. Галецька Т.І. Щодо питання про страхування агролізингової угоди: [Електронний ресурс] / Т.І. Галецька. – Режим доступу до статті: <http://eprints.oa.edu.ua/1030/>
3. Шевчук Ю. Питання страхування в лізинговій діяльності: важливі моменти / Ю. Шевчук // Лізинг в Україні. – 2007. – № 1. – С. 9-11.
4. Цыганов А.А. Страхование лизинговой деятельности / А.А. Цыганов // Страхование дело. – 2002. – № 2. – С. 13-18.
5. Бубнов В. Страхование лизинговых сделок как инструмент повышения инвестиционной активности / В. Бубнов // Страхование дело. – 2000. – № 8. – С. 30-31.
6. Волосович С.В. Страхування ризиків лізингових операцій: [Електронний ресурс] / С.В. Волосович. – Режим доступу до статті: http://libtomcat.knteu.kiev.ua/library/TopicDescription?topic_id=26636
7. Другова В. Т. Класифікація ризиків лізингової діяльності банку / В. Т. Другова // Вісник Університету банківської справи НБУ. – 2011. – № 2. – С. 130-136.
8. Хобта В.М. Врахування ризику при побудові лізингових відносин спрямованих на створення інвестиційних об'єктів: [Електронний ресурс] / В.М. Хобта, О.В. Бондарева. – Режим доступу до статті: http://ea.dgtu.donetsk.ua:8080/jspsui/bitstream/123456789/3866/1/s8_01_khobta.pdf
9. Вітт О.Ф. Оцінка можливих ризиків лізингової діяльності та шляхи їх мінімізації: [Електронний ресурс] / О.Ф. Вітт. – Режим доступу до статті: <http://www.confcontact.com/2009new/7-vitt.php>
10. Концептуальні засади розвитку агрострахування в Україні: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/strah_rynok/008.htm

УДК 368(045)

Перспективи запровадження загальнообов'язкового медичного страхування в Україні

Громова А.Є.

асистент кафедри фінансів
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Пархонюк Ю.М., Щур А.В.

студенти
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті окреслено необхідність запровадження загальнообов'язкового медичного соціального страхування. Проаналізовано основні проблеми, які необхідно розв'язати для його впровадження. Розглянуто основні законопроекти з цього питання та зроблено висновки щодо їхніх переваг і недоліків, а також виокремлення основних проблем упровадження обов'язкового державного соціального медичного страхування та визначення можливих шляхів їх розв'язання на основі аналізу основних законопроектів із цього питання.

Ключові слова: обов'язкове медичне страхування, охорона здоров'я, медичне обслуговування, здоров'я людини, медичне страхування.

Gromova A.E., Shchur A.V., Parhonyuk Y.M. ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ ОБЩЕОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В УКРАИНЕ

В статье обозначены необходимость введения обязательного медицинского социального страхования. Проанализированы основные проблемы, которые необходимо решить для его внедрения. Рассмотрены основные законопроекты по этому вопросу и сделаны выводы относительно их преимуществ и недостатков, а также выделение основных проблем внедрения обязательного государственного социального медицинского страхования и определение возможных путей их решения на основе анализа основных законопроектов по этому вопросу.

Ключевые слова: обязательное медицинское страхование, здравоохранение, медицинское обслуживание, здоровье человека, медицинское страхование.

Gromova A.E., Shchur A.V., Parhonyuk Y.M. PROSPECTS FOR THE INTRODUCTION OF COMPULSORY HEALTH INSURANCE UKRAINE

The paper outlines the need for the introduction of compulsory health social insurance. The basic problems to be solved for its implementation. The basic laws on the subject and made conclusions about their strengths and weaknesses, as well as identifying the main problems of implementation of compulsory state social medical insurance and identify possible ways of their solution based on the analysis of the major bills on this issue.

Keywords: compulsory health insurance, health care, medical care, health, medical insurance.

Постановка проблеми. Медична галузь в Україні сьогодні не має можливості користуватися перевагами ринкової економіки. Медичне страхування перебуває на стадії розвитку. Державний бюджет, з якого в даний час фінансується медицина, неспроможний покрити навіть половину її потреб. Система медичного страхування сьогодні не є чітким поясненням для багатьох людей, тобто страхування є гарантуванням при виникненні страхової події відшкодування фінансових витрат на медичну допомогу за рахунок завчасного акумулювання коштів. Це пов'язано з необхідністю забезпечення громадян доступними, якісними і різноманітними медичними послу-

гами. Воно може стати додатковим джерелом фінансування заходів з охорони здоров'я. Але на сьогодні медичне страхування повинно дати змогу залучення додаткових фінансових ресурсів за рахунок різних джерел для організації медичної допомоги населенню шляхом надання медичних послуг та гарантій різних можливостей в їх отриманні в повному обсязі для всього населення.

Аналіз останніх досліджень. Питання щодо необхідності перетворень в системі охорони здоров'я та впровадження обов'язкового медичного страхування знайшли своє відображення у працях вітчизняних вчених, зокрема: Вороненка Ю. В., Гришана Ю. П.,

Кісєльова Є. М., Москаленка В. Ф., Солдатенко О. В. та Стеценко В. Ю.

Формування цілей статті (постановка завдання). Метою цієї статті є виявлення основних проблем та недоліків існуючої системи медичного обслуговування в країні, визначення можливих шляхів впровадження системи обов'язкового медичного страхування.

В процесі дослідження для досягнення поставленої мети виконано наступні завдання:

- з'ясовано сутність поняття медичного страхування;
- охарактеризовано особливості обов'язкового медичного страхування;
- виявлено переваги та недоліки впровадження обов'язкового медичного страхування.

Виклад основного матеріалу. Питання медичного вже давно обговорюється й через свою важливість спричиняє жорсткі дискусії про принципи, методи, шляхи її впровадження й реалізації в Україні.

В Україні розпочато процес розробки концептуальних напрямів з реформування системи охорони здоров'я, основні цілі якого закладені в Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020», Програмі діяльності Кабінету Міністрів України. В цьому контексті, активно опрацьовуються механізми удосконалення фінансування системи охорони здоров'я, у тому числі й такі, що базуються на впровадженні обов'язкового медичного страхування.

Медичне страхування – це страхування на випадок утрати здоров'я з будь якої причини, у тому числі у зв'язку з хворобою та нещасним випадком. Медичне страхування може проводитися як у добровільній, так і в обов'язковій формах [3, с. 109].

З соціально-економічної точки зору медичне страхування є однією з найважливіших складових національних систем охорони здоров'я. Актуальність даного питання полягає у тому, що медичне страхування є формою захисту від ризиків, що загрожують найціннішому в особистому та громадському відношенні – здоров'ю та життю людини. Медичне страхування як форма соціального захисту у сфері охорони здоров'я представляє собою гарантію забезпечення медичною допомогою за будь яких обставин, у тому числі у зв'язку із хворобою та нещасним випадком. До теперішнього часу визначаються три основні види фінансування охорони здоров'я: державне, обов'язкове та добровільне медичне страхування та змішана форма.

Фінансування охорони здоров'я здійснюють зазвичай у змішаній формі. В різних країнах світу залежно від того, яка форма фінансування є домінуючою, систему охорони здоров'я називають державною (Англія, Ірландія, Італія, Шотландія), обов'язкового медичного страхування (Австрія, Бельгія, Нідерланди, Німеччина, Швеція, Японія) та змішаною (страхово-бюджетною) (США), де близько 90 % населення країни користуються послугами приватних страхових компаній.

Наразі медичне страхування в Україні знаходиться на стадії формування, незважаючи на те що тривалий час існує проблема підвищення рівня медичного обслуговування, внаслідок чого постає питання щодо збільшення фінансування галузі, а це вимагає пошуку додаткових джерел. Одним із них є медичне страхування.

Обов'язкова форма медичного страхування координується державними структурами. Страхові платежі, які сплачують фізичні та юридичні особи, мають форму податку. Держава контролює витрачання коштів і якість медичних послуг. Страхові платежі концентруються в страховому фонді, яким керує держава. Обов'язкове медичне страхування охоплює майже все населення і задовольняє основні першочергові потреби, проте воно має певні обмеження як у фінансовому плані, так і щодо передбачення різних ризиків [5, с. 44].

Впровадження загальнообов'язкового медичного страхування сприятиме збільшенню фінансових надходжень у галузь охорони здоров'я в межах існуючого законодавчого поля, оптимізації їх використання, забезпеченню гарантування якісної медичної допомоги кожному громадянину, а також подальшому розвитку добровільного медичного страхування. Попри всі його переваги, розвиток уповільнюється через те, що не існує однозначного підходу до створення законопроекту про загальнообов'язкове державне медичне страхування.

Як відомо, чимало страхових компаній зараз надають послуги медичного страхування, але загальнообов'язкове медичне страхування має здійснюватися на основі державного фонду без залучення страхових компаній, через те, що метою страхових компаній є безпосередньо отримання прибутку шляхом зниження витрат (тоді як метою державного Фонду буде саме підвищення рівня здоров'я населення). До того ж, на сьогодні кількість страхових компаній на українському

ринку настільки велика, що в разі здійснення ними загальнообов'язкового медичного страхування, контролювати їх діяльність буде практично неможливо. Протягом останніх років вже було розглянуто декілька альтернативних законопроектів, що безпосередньо стосуються загальнообов'язкового медичного страхування, але жодний з них ще не було прийнято, через існування певних проблемних питань, що перешкоджають впровадженню такого виду страхування.

Останніми внесеними законопроектами є законопроекти «Про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування» № 2597 від 21.03.2013 і «Про загальнообов'язкове державне медичне страхування» № 25971 від 05.04.2013. Відповідно до них, пропонується створити в Україні спеціальну організацію – Фонд обов'язкового медичного страхування [1].

На сьогодні розглядаються дві можливі моделі запровадження обов'язкового медичного страхування: через єдиний страховий фонд з обов'язкового медичного страхування (як у Росії), чи кілька страхових компаній, які надаватимуть відповідні послуги (як у Грузії). При цьому абсолютна імплементація грузинської моделі неможлива через вихідні умови (для порівняння: у Грузії понад 4 мільйони населення).

Кожна з зазначених моделей має свої переваги і недоліки. Так, єдиний фонд передбачає контроль держави, це, по суті, квазістрахування, тобто утвориться ще один фонд соціального страхування у компетенції Міністерства соціальної політики. Якщо ж цей ринок віддати страховим компаніям, виникне конкуренція, але вона може бути й недобросовісною, і компанія збанкрутує. Тому, в такому випадку, мають бути жорсткі критерії відбору таких страховиків. Для запровадження обов'язкового медичного страхування через декілька страхових компаній, необхідно чітко визначити що передбачає медична послуга, визначити її структуру та методологію розрахунку її вартості тощо [6, с. 146].

Однак, впровадження обов'язкового медичного страхування без створення відповідних економічних і політичних передумов у суспільстві може з'явитися безліч проблем. Серед них можна виділити відсутність системи підготовки спеціалістів, неотримання лікарями належних зарплат та премій, відмова страховиків під будь-яким приводом оплатити лікування страхувальника, відсутність законодавства, яке б регулювало медичне страху-

вання, різні погляди чиновників, страховиків та медиків на моделі медичного страхування, недостатньо інформоване населення щодо переваг і недоліків медичного страхування. Вирішення всіх цих проблем потребує часу, фінансових ресурсів, відповідних фахівців.

Звичайно, головна роль у розв'язанні вище перелічених проблем відводиться державі. Важливим питанням залишається узгодження політики, направленої на розробку єдиної стратегії щодо впровадження медичного страхування. Держава повинна подбати про наявність відповідного законодавства, яке б захищало інтереси всіх суб'єктів ринку медичного страхування. Держава має розробити систему підготовки відповідних фахівців, запланувати у бюджеті витрати на підвищення зарплати медпрацівникам. Страхові компанії в свою чергу можуть докласти зусиль у інформуванні населення про медичне страхування. Разом з усіма проблемами Україна має багато можливостей та перспектив щодо розвитку системи медичного страхування

Сьогодні в Україні величина фінансових ресурсів, які мають спрямовуватися державою у сферу охорони здоров'я, досить обмежена. Із огляду на це було б доцільно реорганізувати Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності й Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань і створити єдиний Медичний фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування. Такий висновок можна зробити, виходячи з низки чинників.

По-перше, мінімізуються адміністративні видатки на запровадження загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування через уникнення дублювання низки функцій із соціального страхування, які й зараз покладені на вищезгадані фонди. Це стосується відновлення здоров'я застрахованих осіб і членів їхніх сімей у санаторно-курортних закладах, медичної реабілітації, оздоровлення дітей та ін.

По-друге, необхідність у медичній допомозі та грошових виплатах через тимчасову непрацездатність для працюючих осіб у більшості випадків виникає через захворювання (тобто це один і той самий страховий випадок).

По-третє, зниження рівня захворюваності, що є одним із головних завдань вищенаведених фондів, має безпосередню залежність від якості медичного обслуговування застрахованих осіб. Покладання цих напрямів роботи на єдину організацію дозволить створити комп-

лексну систему соціального медичного обслуговування [2, с. 112].

Для вирішення вищезазначених проблем та підготовки до запровадження обов'язкового медичного страхування як дієвого механізму фінансування охорони здоров'я населення слід вжити наступні заходи:

- розробка та впровадження системи персоніфікованого обліку надання медичної допомоги, використання бази даних для планування системи організації та оплати медичних послуг, та як наслідок, єдиного реєстру застрахованих осіб як важливої передумови впровадження системи обов'язкового медичного страхування та виключення подвійного страхування та фінансування;

- розробки прогресивної системи ставок внесків до фонду обов'язкового медичного страхування, що буде відображати зв'язок між розміром внесків та розміром доходів платників внесків, а також визначення їх нижньої межі для вразливих категорій громадян, за яких внески сплачуватиме держава (пенсіонери, інваліди та ін.);

- універсальність охоплення медичними послугами не буде порушена, якщо держава покриватиме (при впровадженні обов'язкового медичного страхування) медичні витрати людей, які не в змозі робити відрахування;

- визначення розподілу ставок внесків до обов'язкового фонду медичного страхування між роботодавцем та працівником;

- пошук додаткових джерел фінансування витрат на охорону здоров'я, наприклад, збільшення ставок акцизних платежів на небезпечні для здоров'я людини товари та спрямування цих коштів на охорону здоров'я, проведення благодійних акцій, пожертвування релігійних та громадських благодійних організацій тощо;

- стимулювання розвитку добровільного медичного страхування з метою забезпечення притоку додаткових коштів до системи охорони здоров'я та заміщення державного страхування приватним особами з високими доходами;

- розвиток методів співфінансування населенням додаткових послуг стаціонарних медичних установ (покращених умов перебування) для категорії населення з високими доходами, що збільшуватиме фінансову стійкість медичних установ;

- розробка стратегії зменшення тінізації економіки та імплементація відповідних заходів;

- перехід від фінансування щодо постатейного бюджету до фінансування за пролікова-

ний випадок і відповідна зміна способу обчислення заробітної плати лікарів та медичних сестер [7, с. 280].

Протягом останніх років було підготовлено декілька альтернативних законопроектів, що визначають правові засади впровадження загальнообов'язкового медичного страхування.

Слід зазначити також основні переваги та недоліки запровадження обов'язкового медичного страхування.

До основних переваг належать:

- цільовий характер, незалежність коштів від держави;

- створення прозорих механізмів фінансових, правових і соціально економічних взаємовідносин між лікарнями та пацієнтами;

- розв'язання державою проблеми організації соціально справедливої системи охорони здоров'я;

- надійність планування та рівномірність надання ресурсів на потреби системи охорони здоров'я;

- доступність медичної допомоги для всіх;

- оптимізація використання ресурсів системи охорони здоров'я;

- відокремленість від інших державних коштів [8].

Однак існує ціла низка проблем, які стримують розвиток медичного страхування в Україні. Серед них можна виділити:

- відсутність системи підготовки спеціалістів;

- низький рівень зарплат та надходжень премій;

- безвідповідальність страховиків перед страхувальниками;

- відсутність законодавства, яке б регулювало медичне страхування, недостатню інформованість населення щодо переваг і недоліків медичного страхування.

Основною проблемою, що постає у сфері медичного обслуговування є невідповідність існуючим потребам обсягів коштів, що спрямовуються на фінансування цієї галузі з офіційних джерел. Це явище сприяє розвитку корупції, розвитку тіньової економіки. Діюча система медичного забезпечення в Україні перебуває в глибокій фінансовій кризі, що характеризується нерівномірним розподілом ресурсів у системі, низьким рівнем розвитку надання первинної медичної допомоги, низькою часткою видатків на охорону здоров'я по відношенню до ВВП.

Висновки із цього дослідження. Загальнообов'язкове державне соціальне

медичне страхування – складова частина системи загальнообов'язкового державного соціального страхування, забезпечує всім громадянам рівні можливості для отримання медичної допомоги на засадах соціальної рівності і доступності незалежно від віку, статі, стану здоров'я.

Перед впровадження обов'язкового медичного страхування необхідно здійснити відповідні законодавчі зміни, провести реструктуризацію державних та комунальних закладів

охорони здоров'я, визначити перелік безкоштовних медичних послуг, що надаються за рахунок держави, та тих, що підлягають страховому покриттю, розробити систему пільг. Обов'язкове медичне страхування забезпечить додатковий приток коштів в галузь, що дасть можливість системі охорони здоров'я бути мобільною, динамічною і гранично функціональною. Послуги, що будуть надаватись населенню стануть більш якісними і відповідними світовим стандартам.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Закон України «Про страхування» від 17.07.2009, зі змінами та доповненням.
2. Василенко П. Медичне страхування: реалії та проблеми / П. Василенко // Соціальне страхування. – 2008. – № 3. – С. 112-113.
3. Говорушко Т. А. Страхіві послуги: навч. посіб. / Т. А. Говорушко // Центр навчальної літератури. – 2010. – С. 400-405.
4. Поліщук Є. М. Медичне соціальне страхування: проблема системи потребує системного вирішення / Є. М. Поліщук // Соціальне страхування. – 2014. – № 2. – С. 13–16.
5. Князевич В. М. Стан і шляхи реформування охорони здоров'я та медичне страхування в Україні (інформація до парламентських слухань) / В. М. Князевич // Охорона здоров'я в Україні. – 2014. – № 2. – С. 44-48.
6. Самойловський А. Л. Аналіз розвитку страхування в Україні: етапність еволюційних змін / А. Л. Самойловський // Соціальне страхування – 2010. – № 6. – С.146-148.
7. Білик О. І. Переваги на недоліки введення обов'язкової форми медичного страхування в Україні / О. І. Білик // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2013. – № 767. – С. 270-276.
8. Зінькова І. О. Впровадження обов'язкового медичного страхування в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://naub.ua.edu.ua/2014/vprovadzhennya-obovyazkovoho-medychnoho-strahuvannya-v-ukrajini/>

УДК 336.145

Прозорість бюджету та участь громадськості у бюджетному процесі

Дем'янюк А.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів імені С.І. Юрія
Тернопільського національного економічного університету

У статті досліджено теоретичні засади забезпечення прозорості бюджету та участі громадськості у бюджетному процесі. Здійснено аналіз сучасної практики із врахуванням міжнародних критеріїв щодо бюджетної прозорості в Україні, залучення громадськості до бюджетного процесу. Визначено проблеми та перспективи процесів демократизації публічних фінансів з метою підвищення прозорості бюджету.

Ключові слова: бюджетний процес, прозорість бюджету, Індекс відкритості бюджету, участь громадськості у бюджетному процесі, партиципаторний бюджет (бюджет участі).

Демьянюк А.В. ПРОЗРАЧНОСТЬ БЮДЖЕТА И УЧАСТИЕ ОБЩЕСТВЕННОСТИ В БЮДЖЕТНОМ ПРОЦЕССЕ

В статье исследованы теоретические основы обеспечения прозрачности бюджета и участия общественности в бюджетном процессе. Осуществлен анализ современной практики с учетом международных критериев относительно бюджетной прозрачности в Украине, привлечения общественности к бюджетному процессу. Определены проблемы и перспективы процессов демократизации общественных финансов с целью повышения прозрачности бюджета.

Ключевые слова: бюджетный процесс, прозрачность бюджета, Индекс открытости бюджета, участие общественности в бюджетном процессе, партиципаторный бюджет (бюджет участия).

Demianiuk A.V. BUDGET TRANSPARENCY AND PUBLIC PARTICIPATION IN THE BUDGET PROCESS

The theoretical basis for ensuring budget transparency and public participation in the budget process are investigated in the article. Modern practices in accordance with international criteria, budget transparency in Ukraine, public involvement in the budget process were analyzed. The problems and prospects of democratization of public finances in order to improve budget transparency were suggested.

Keywords: budget process, budget transparency, Open Budget Index, public participation in the budget process, participatory budget.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Трансформаційні зміни державотворчих процесів в Україні щодо модернізації функціонування бюджетів з урахуванням забезпечення прозорості бюджетного процесу передбачають поширення практики участі громадськості у розробці та прийнятті бюджетних рішень. Дослідження існуючих проблем та запровадження кращих практик забезпечення прозорості бюджету дозволять зміцнити демократичні й соціально-економічні засади функціонування бюджетів.

Впровадження та розвиток участі громадськості у бюджетному процесі сприятиме ефективності розробки й прийняття бюджетних рішень з метою забезпечення максимального рівня суспільних благ і послуг для громадян в обмін за сплачені обов'язкові податкові платежі. Бюджетна прозорість та участь громадськості у бюджетному процесі є головною умовою становлення демократичних засад соціально-економічного розвитку держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання організації бюджетного процесу, забезпечення його прозорості та участі у ньому громадськості досліджували у своїх працях В. Андрущенко [1], О. Волохов [2], Л. Гладченко [3], О. Голинська [4], В. Дем'янишин [5], В. Зайчикова [6], О. Кириленко [7], О. Крилова [8], І. Луценко [9], Ю. Радіонов [10], С. Юрій [11] та інші. Дослідження теоретичних та аналіз практичних засад функціонування бюджету в умовах демократії здійснювали такі зарубіжні науковці, як: Ш. Бланкарт [12], Дж. Б'юкенен [13], Р. Масґрейв [13], Дж. Стігліц [14] та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В сучасних динамічних умовах демократичних та ринкових процесів реконструкції державотворчих засад розробки й прийняття бюджетних рішень особливої актуальності набувають подальші дослідження забезпечення прозорості бюджету та участі громадськості у бюджет-

ному процесі з метою сталого розвитку держави.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Основними цілями статті є дослідження теоретичних та законодавчо-нормативних засад прозорості бюджетного процесу, аналіз сучасних практик її забезпечення в контексті залучення громадськості задля визначення існуючих проблем та перспектив вищезазначених процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Забезпечення прозорості бюджетного процесу та участь громадськості у його організації передбачає своєчасне, достовірне і повне оприлюднення інформації щодо функціонування бюджету, а також можливість суспільства безпосередньо приймати участь у формуванні та виконанні бюджету, що є беззаперечною ознакою демократичності та досягненням багатьох розвинутих країн світу. В Україні процеси відкритості та залучення громадськості до прийняття державотворчих рішень тривають з 1990-х років та регламентуються законодавчо-нормативними актами.

Принцип публічності та прозорості бюджетної системи України, що визначений Бюджетним кодексом України [15], передбачає інформування громадськості з питань бюджету як загальнодержавного, так і місцевого рівня на всіх стадіях бюджетного процесу, а також контролю за їх виконанням. Важливим щодо умов та порядку інформування про використання публічних коштів є прийняття Закону України «Про відкритість використання публічних коштів» [16], згідно котрого визначено

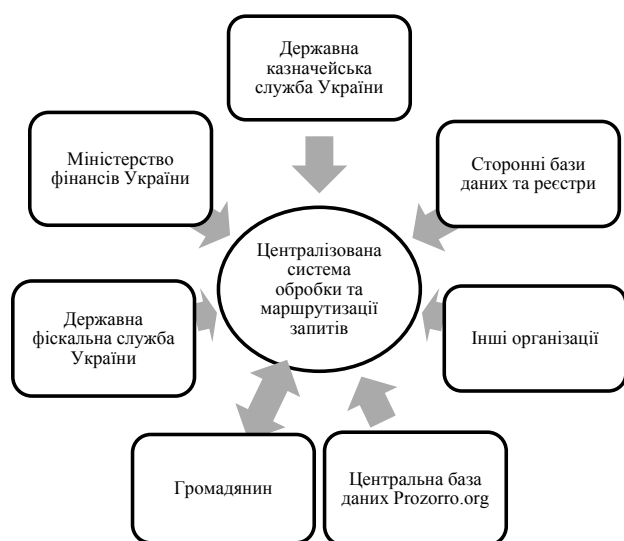


Рис. 1. Схема функціонування інформаційно-аналітичної системи «Прозорий бюджет»

Джерело: складено на основі [18]

єдиний веб-портал використання публічних коштів, строки та зміст інформації для оприлюднення, відповідальність у разі порушення вимог вищезазначеного закону. Таким чином, відповідно до Плану заходів з виконання Програми діяльності Кабінету Міністрів України та Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» [17] розроблено інтегровану інформаційно-аналітичну систему «Прозорий бюджет» [18] з метою забезпечення прозорості використання публічних коштів та оприлюднення інформації для суспільства. Схема функціонування інформаційно-аналітичної системи «Прозорий бюджет» відображена на рисунку 1, на котрому представлено усіх учасників забезпечення прозорості бюджету.

Функціонування інформаційно-аналітичної системи «Прозорий бюджет» сприятиме підвищенню бюджетної грамотності, участі громадськості у бюджетному процесі, відкритості та прозорості бюджету, доступності до інформації про публічні кошти та їх ефективне використання, посиленню громадського контролю у сфері бюджету, а також – підвищенню рейтингу України за Індексом відкритості бюджету Міжнародного бюджетного партнерства [18].

Необхідно звернути увагу, що надзвичайно важливою є інформація про ефективність використання бюджетних коштів, зокрема у сфері забезпечення суспільних благ і послуг [2, с. 98], на максимальний рівень забезпечення котрих очікує кожен громадянин. Забезпечення прозорості бюджету повинно передбачати не тільки оприлюднення інформації, її своєчасність, надійність, зрозумілість, можливість порівняння з міжнародними показниками, але й ефективність управління бюджетним процесом [3, с. 37].

Доцільно зазначити, що за останні роки Україна демонструє пониження Індексу відкритості бюджету, котрий розраховується за 100-бальною шкалою згідно досліджень Міжнародного бюджетного партнерства. Дослідження базується на 109 показниках для визначення прозорості бюджету, котрі визначають доступність для суспільства головних бюджетних документів, їх всеохоплюючий та корисний характер. Так, в 2015 році Індекс відкритості бюджету в Україні становив 46 балів, що означає надання обмеженої інформації про бюджет для суспільства, та зменшився порівняно з 2008 роком на 9 балів [19]. Якщо середній світовий показник у 2015 році становив 45 балів, то Україна порівняно з країнами визначеного регіону зайняла передостаннє

місце у відповідному рейтингу, що відображено на рисунку 2.

За результатами дослідження Міжнародного бюджетного партнерства у 2015 році до групи країн з надання обмеженої інформації щодо бюджету було включено Туреччину, Україну, Угорщину, Словаччину та до країн з надання суттєвої інформації увійшли Польща, Болгарія, Чеська Республіка, Румунія. В Україні показник практичного значення бюджетної інформації протягом бюджетного процесу найвищим був на стадії затвердження бюджету та найнижчим на стадії виконання бюджету [19].

З метою підвищення прозорості бюджету в Україні важливого значення також набувають проблеми залучення громадськості до бюджетного процесу. Адже, громадяни є головною зацікавленою стороною ефективності управління бюджетом в контексті забезпечення його прозорості та визначення пріоритетних напрямів функціонування бюджету. Головними методами залучення громадськості до бюджетного процесу визначають наступні [4, с. 309]:

– методи, що безпосередньо спрямовані на залучення громадян до процесу прийняття рішень (бюджетні слухання, круглі столи, опитування громадської думки; діяльність дорадчих комітетів, комісій, громадських асоціацій тощо);

– методи, що передбачають навчання та інформування громадян (дні відкритих дверей, інформаційні послуги для громадян, навчальні програми, звітування перед громадою, функціонування Центру громадських зв'язків тощо).

Вибір методів залучення громадськості у бюджетному процесі зумовлюється метою,

котру необхідно досягнути у результаті участі громадян. Громадяни можуть окремо або групами долучатися до розробки та прийняття бюджетних рішень задля підвищення ефективності управління бюджетом [4].

Демократичним інструментом забезпечення прозорості бюджетного процесу на місцевому рівні через участь громадян у місцевому самоврядуванні є партиципаторний бюджет (бюджет участі), котрий забезпечує якісний та ефективний діалог між громадянами і органами місцевого самоврядування. Партиципаторний бюджет – процес дискусій та прийняття рішень у формі прямої демократії (демократії прямої участі, демократії співучасті), у котрому кожен громадянин має право пропонувати напрями витрачання бюджетних коштів визначеної частини місцевого бюджету.

В Україні бюджет участі реалізується завдяки фундації українсько-польського партнерства ПАУСІ з 2015 року та функціонує на практиці у Черкасах, Полтаві, Чернігові, Сумах, Луцьку, Івано-Франківську, Запоріжжі, Львові, Вінниці, Чернівцях, а також впроваджується у Тернополі, Житомирі, Ужгороді, Харкові, Рівному та Києві. За результатами обраних проектів для фінансування за рахунок коштів бюджету участі у містах були підтримані проекти спрямовані на покращення благоустрою територій та соціально-культурної сфери [20].

Аналіз показників щодо участі громадськості у бюджетному процесі у 2015 році в контексті прозорості бюджету засвідчує про недостатнє надання можливостей суспільству для участі у бюджетному процесі. З метою подолання негативних тенденцій необхідно інформувати громадськість про можливість участі у бюджетному процесі, надавати мож-

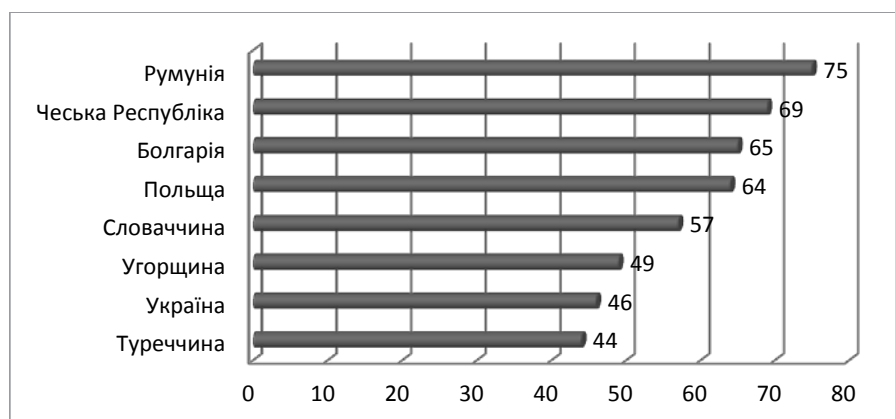


Рис. 2. Рейтинг країн за Індексом відкритості бюджету

Джерело: складено на основі [19]

ливість представникам громадськості виступати у законодавчих органах з питань бюджету та забезпечити механізми участі громадян в аудиті бюджету [19].

Висновки з цього дослідження. Дослідження концептуальних засад забезпечення прозорості бюджету та залучення громадськості до бюджетного процесу доводять беззаперечно важливість розвитку цих процесів з метою демократизації публічних фінансів. Проте, незважаючи на достатність законодавчого регламентування забезпечення прозорості бюджету та участі громадськості у

бюджетному процесі, бюджетна прозорість за результатами міжнародних експертів є обмеженою, що визначає необхідність подальшого впровадження практичних дій спрямованих на вирішення існуючих проблем. Зокрема, це стосується повноти бюджетної інформації за минулі та на майбутні роки з наданням порівняльних показників, поширення участі громадськості у розробці та прийнятті бюджетних рішень. Подальший розвиток процесів підвищення прозорості бюджету та поширення участі громадськості у бюджетному процесі сприятиме сталому розвитку держави.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Андрущенко В.Л. Фінансова думка Заходу в ХХ столітті / В.Л. Андрущенко – Львів: Каменяр, 2000. – 303 с.
2. Волохов О.С. Прозорість бюджету як запорука розвитку демократії в Україні / О.С. Волохов // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Юриспруденція. – 2013. – Вип. 6-2 (1). – С. 96–100.
3. Гладченко Л. Прозорість державних фінансів як передумова ефективності державного управління / Л. Гладченко // Ринок цінних паперів України. – 2011. – № 3-4. – С. 35–41.
4. Голинська О. Забезпечення участі громадян у бюджетному процесі засобами державного управління / О. Голинська // Зб. наук. пр. «Ефективність державного управління». – 2008. – Вип. 16/17. – С. 305–315.
5. Дем'янишин В. Г. Теоретична концептуалізація і практична реалізація бюджетної доктрини України: монограф. / В. Г. Дем'янишин – Тернопіль: ТНЕУ, 2008. – 496 с.
6. Зайчикова В.В. Принципи забезпечення ефективності та прозорості в органах місцевого самоврядування / В.В. Зайчикова // Наукові праці НДФІ. – 2008. – Вип. 4. – С. 10–22.
7. Кириленко О.П. Децентралізація бюджетної системи України в умовах формування відкритого суспільства / О.П. Кириленко // Становлення доктрини фінансової системи України : монограф. / За ред. С.І. Юрія, О.М. Десятнюк. – Тернопіль : Економічна думка, 2008. – С. 11–20.
8. Крилова О. Участь громадськості у формуванні бюджетів в Україні: поточна практика та рекомендації щодо її розширення / О. Крилова // Аналітичний звіт № 3. – Київ, 2006. – 72 с.
9. Луценко І.О. Забезпечення прозорості формування місцевих бюджетів / І.О. Луценко // Чернігівський науковий часопис. Серія 1: Економіка і управління – 2015. – Вип. 1(6). – С. 66–70.
10. Радіонов Ю.Д. Прозорість бюджетної системи – гарантія її ефективності / Ю.Д. Радіонов // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 14. – С. 14–21.
11. Юрій С. І. Концептуальні засади сутності бюджету / С.І. Юрій // Фінанси України. – 2001. – № 10. – С. 3–10.
12. Бланкарт Ш. Державні фінанси в умовах демократії: Вступ до фінансової науки / Ш. Бланкарт [пер. з нім. С.І. Терещенко, О.О. Терещенка]. – К.: Либідь, 2000. – 654 с.
13. Б'юкенен Джеймс М., Масґрейв Річард А. Суспільні фінанси і суспільний вибір: два протилежних бачення держави: пер. з англ. А. Іценка / Джеймс М. Б'юкенен, Річард А. Масґрейв – К.: «КМ Академія», 2004. – 175 с.
14. Стігліц Дж. Е. Економіка державного сектора / Дж. Е. Стігліц [пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський]. – К.: Основи, 1998. – 584 с.
15. Бюджетний кодекс України: чинне законодавство зі змінами та допов. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
16. Закон України «Про відкритість використання публічних коштів» від 11 лютого 2015 р. № 183 – VIII. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/183-19>.
17. План заходів з виконання Програми діяльності Кабінету Міністрів України та Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/213-2015-%D1%80>.
18. Концепція створення інтегрованої інформаційно-аналітичної системи «Прозорий бюджет». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/92-2016-%D1%80#n8>.
19. Індекс відкритості бюджету 2015. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.internationalbudget.org/>.
20. Бюджет участі: як втілюють свої ідеї українські міста. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ucep.org.ua/doslidzhennya/byudzheth-uchasti-yak-vtilyuyut-svoiy-ideyi-ukrayinski-mista.html>.

УДК 33.336.7

Інвестиційний портфель страховика: ризика та управління ними

Іоргачова М.І.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку
Одеського національного економічного університету

Коцюрубенко Г.М.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів
Одеського національного економічного університету

Бондаренко П.В.

старший викладач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку
Одеського національного економічного університету

У статті розглянуто сутність інвестиційного портфеля страховика. Наведено приклади інвестиційних портфельів діючих страховиків. Визначено можливі ризики інвестиційного портфеля страховика та запропоновані такі напрямки управління ними, як диверсифікація та хеджування. Висловлюється думка, що розгляд та вирішення проблеми управління ризиками інвестиційного портфеля страховика – можливість подальшого розвитку страховиків у якості суб'єктів інвестиційної діяльності.

Ключові слова: інвестиційний портфель, страховик, суб'єкт інвестиційної діяльності, ризики інвестиційного портфеля, управління ризиками.

Иоргачёва М.И., Коцюрубенко А.Н., Бондаренко П.В. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОРТФЕЛЬ СТРАХОВЩИКА: РИСКИ И УПРАВЛЕНИЕ ИМИ

В статье рассмотрена сущность инвестиционного портфеля страховщика. Приведены примеры инвестиционных портфелей действующих страховщиков. Определены возможные риски инвестиционного портфеля страховщика и предложены такие направления управления ими, как диверсификация и хеджирование. Высказано мнение, что рассмотрение и решение проблемы управления рисками инвестиционного портфеля страховщика – возможность дальнейшего развития страховщиков в качестве субъектов инвестиционной деятельности.

Ключевые слова: инвестиционный портфель, страховщик, субъект инвестиционной деятельности, риски инвестиционного портфеля, управление рисками.

Iorgachova M.I., Kotsyurubenko A.N., Bondarenko P.V. INVESTMENT PORTFOLIO OF AN INSURER: RISKS AND RISK MANADGEMENT

The article deals with the essence of the investment portfolio of the insurer. Examples of existing investment portfolios of insurers are given. Possible risks of the investment portfolio of the insurer are identified and such measures of control over them as diversification and hedging are provided. Expressed the opinion that the consideration of and solution to the problem of the investment portfolio of the insurer's risk management is the possibility of further development of the insurers as investment entities.

Keywords: investment portfolio, insurer, investment entity, investment portfolio risk, risk anagement.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В сучасних умовах страхові компанії (страховики) є важливим суб'єктом інвестиційної діяльності як на мікро- так і макрорівні. Особливість їх участі в інвестиційних процесах на цих рівнях пов'язана з можливістю страховиків виступати в двох основних якостях: як суб'єктів, що володіють значним обсягом інвестиційних ресурсів та у якості установ, які можуть гарантувати покриття певних можливих несприятливих збитків в результаті впливу

на інвестиційні проекти небажаних факторів. Щодо другої якості, то це основне призначення страховиків як учасників фінансового ринку. Набагато менше досліджено участь страховика як суб'єкта інвестиційної діяльності та тих ризиків, які мають місце щодо сформованого ним інвестиційного портфеля.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблеми розвитку портфельної теорії присвячені роботи таких вітчизняних та зарубіжних вчених як: А.Л. Баранов

[1], який приділив увагу розгляду сутності та напрямкам інвестиційної діяльності страхових компаній; М.В. Чиненов розглянув поняття інвестиційного портфеля [11]; В.М. Олійник, В.В. Роєнко [4], А.Н. Левенцов [2], які розглянули існуючі проблеми формування інвестиційного портфеля страхової компанії. Інші вітчизняні та зарубіжні вчені: В.Г. Антонов [7], О.Г. Бондаренко [6], А.О. Булка [3], А.М. Вачегін [7], В.В. Кожушко [3], Е.П. Мажаренко [3], В.В. Масленіков [7], Е.А. Рузієва [6], Л.Г. Скамай [7] у своїх роботах зосередили увагу як на проблемі оцінки, так й проблемі управління ризиками інвестиційного портфеля.

Існує досить багато праць, які присвячені окремо проблемам розгляду страхових компаній як потенційних суб'єктів інвестиційної діяльності, а також питанням формування та управління інвестиційним портфелем суб'єктів господарювання. Вчені змістовно висвітлюють ці питання в своїх роботах: від теоретичних аспектів до можливих напрямків подальшого вирішення цих питань. Однак, недостатньо уваги приділено саме проблемі розгляду інвестиційного портфеля страховика, можливим ризикам та напрямкам управління ними, адже саме розгляд цієї проблеми та вирішення її – є можливістю подальшого розвитку як страховиків у якості суб'єктів інвестиційної діяльності, а також інвестиційної діяльності країни в цілому.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є розгляд можливих ризиків інвестиційного портфеля страхових компаній як суб'єктів інвестиційної діяльності та пошук напрямків управління ними.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перш ніж перейти до розгляду особливостей інвестиційного портфеля страховика та його можливих ризиків необхідно насамперед відмітити, що страховики (страхові компанії) – це певні суб'єкти фінансового ринку, які діють на підставі відповідної ліцензії та здійснюють реалізацію різних видів страхових послуг, головною та основною їх функцією є здійснення різноманітних видів та форм страхування беручи на себе, за певну плату, відшкодування суб'єкту страхування збитків при настанні страхового випадку. Невід'ємною складовою діяльності страховика є добре організована його інвестиційна діяльність, яка забезпечує якість його послуг та визначає ринкову позицію окремого страховика.

Інвестування дає можливість страховій компанії розвиватися. Збільшення інвестиційного капіталу страховика можливо завдяки наявності страхових резервів та власного капіталу. За рахунок інвестування страховики мають змогу нагромаджувати кошти для збільшення власних ресурсів. Особливістю здійснення діяльності страховиків є те, що вони забезпечуючи захист іншим суб'єктам господарювання, самі підпадають під вплив багатьох ризиків та потребують певні механізми управління даними ризиками.

Більшість страховиків не мають детально розробленої та підготовленої інвестиційної стратегії, та вкладають кошти у фінансові інструменти афільованих осіб чи у банківські депозити. Розмаїття можливих напрямків інвестування і формує інвестиційний портфель страховика. Тобто, інвестиційний портфель страховика являє собою цілеспрямо-

Таблиця 1

Структура інвестиційних портфелів страховиків за 2014 р.

Напрямки інвестування	Частка активів у структурі інвестиційного портфеля страховика, %		
	СК «АХА Страхування»	СК «Теком-Життя»	СК «Європейський страховий альянс»
1. Банківські депозити	32	67,9	43
2. Державні облігації	40	-	-
3. Облігації підприємств	27	5,1	-
4. Нерухомість	-	9,7	5
5. Акції	-	9,2	35
6. Грошові кошти на поточних рахунках	1	6,8	6
7. Права вимоги до перестраховиків	-	1,3	11
Всього	100	100	100

Джерело: складено за даними [8; 9; 10]

ване поєднання різних інвестиційних активів (сукупність об'єктів як реального та й фінансового інвестування) щодо здійснення інвестиційної діяльності відповідно до інвестиційної стратегії страховика завдяки підбору найбільш прийнятних, ефективних та надійних інвестиційних вкладень.

Інвестиційний портфель – це інструмент, який дозволяє розподілити економічні ризики по різних активах. Різні активи працюють по-різному, тому поєднання різних типів активів балансує створений страховиком інвестиційний портфель в разі зниження ефективності будь-якого одного з активів. При формуванні інвестиційного портфеля страховика комбінуванням інвестиційних активів стає можливим досягнення нової інвестиційної якості, яка забезпечує прийнятний рівень доходу при певному рівні ризику. Інвестиційні портфелі можуть істотно відрізнятися за структурою і ступеня складності управління. У таблиці 1 наведено приклади інвестиційних портфелів трьох діючих страховиків.

Як видно з табл. 1 у всіх трьох представлених портфелях значну частку займають саме банківські депозити. Це також прослідковується у структурі сукупного портфеля всього страхового сектору. Так, станом на 31.12.2015 рік структура активів, якими були представлені страхові резерви українських страховиків мала наступні дані: банківські вклади – 34,6%; нерухоме майно – 6,1%; цінні папери – 42% (з них: акції – 32,7%, облігації – 2%, цінні папери, що емітуються державою – 7,2%, іпотечні сертифікати – 0,1%); грошові кошти на поточних рахунках та в касі – 7%; права вимоги до перестраховиків – 10,3% [5, с. 27].

До складу інвестиційного портфеля страховика можуть включатися об'єкти із різними інвестиційними якостями. Частіш за все портфелі розрізняються за об'єктами інвестування: реальні, фінансові та змішані. Відповідно до цієї класифікації можуть бути: портфель реальних інвестицій, портфель фінансових інвестицій та змішаний. Від типу портфеля залежить рівень ризику та інші параметри портфеля. Наприклад, портфель реальних інвестицій найбільш капіталомісткий, ризиковий через значні терміни реалізації, а також складний в управлінні, що обумовлює певні вимоги до його формування та ретельність вибору кожного інвестиційного об'єкта. В свою чергу, для портфеля фінансових інвестицій у порівнянні з попереднім портфелем, властива більш висока ліквідність, він легко керований, однак також має високий

рівень ризику, що поширюється на інвестований капітал в цілому; інфляційна незахищеність; нижчий рівень прибутковості; обмеженість щодо вибору фінансових інструментів, що властиво вітчизняному ринку цінних паперів. Інші об'єкти інвестування доповнюють інвестиційний портфель страховиків. Змішаний портфель страховика одночасно включає різноманітні, перераховані вище об'єкти інвестування.

Як вже зазначалося, головним завданням здійснення портфельного інвестування є покращення умов інвестування завдяки надання сукупності інвестиційних активів таких характеристик, які неможливо було б отримати без їх комбінації. Щодо інвестиційного портфеля страховика виокремлюють два основних параметра, завдяки яким можна оцінити його ефективність – це ризик та дохідність.

Досягнення необхідного рівня дохідності, як правило, передбачає регулярне отримання доходу із встановленою періодичністю (наприклад, отримання відсотків за банківськими вкладями, дивіденди по акціях, відсотки по облігаціях та ін). Отримання страховиком доходу впливає на його платоспроможність та враховується при плануванні грошових потоків.

Безпека інвестицій, або мінімізація інвестиційних ризиків, означає невразливість здійснених інвестицій до несприятливих змін на ринку та стабільність отримання доходу. Підбір інвестиційних об'єктів, за якими найбільш вірогідні умови повернення інвестованого капіталу та отримання певного рівня доходу дозволяє страховику досягти зазначену мету. Однак мінімізація ризиків не завжди дозволяє повністю усунути ймовірність негативних наслідків, а сприяє лише досягненню допустимого рівня ризиків при необхідній інвестору дохідності. Безпека інвестицій зазвичай досягається на шкоду високому рівню прибутковості та зростанню вкладень.

Тобто, страховик, виступаючи в ролі інвестора, природно прагне одночасно збільшити прибутковість і зменшити ризик, тобто намагається одночасно вирішити два завдання, що суперечать одне одному, атже взаємозв'язок між ризиком та прибутковістю – прямий (чим більше прибутковість – тим більше ризик).

При управлінні інвестиційним портфелем не можна забувати, що головною метою інвестування – є збільшення його ринкової вартості.

Серед безлічі інструментів, які складають інвестиційний портфель, найціннішим є співвідношення балансу часткових і боргових

інструментів, під якими маються на увазі акції та облігації. Інвестор повинен ясно розуміти, що ризик і доходність інвестиційного портфеля – це сполучні ланки одного ланцюга. Потенційне збільшення прибутковості тягне за собою збільшення ризику, і навпаки.

Ризик неотримання страховиком очікуваного доходу від окремої інвестиції можна розподілити на два види: ринковий (систематичний) і специфічний (несистематичний).

Ризики можуть визначатися факторами, що не підвладні інвестору в момент вибору об'єктів інвестування. Подібні ризики відносяться до змін ситуації у зовнішньоекономічній діяльності, їх прийнято називати систематичними або ринковими. Ринковий ризик обумовлений економічної, психологічної та політичною обстановкою в країні, що впливає одночасно на всі цінні папери, тому його неможливо усунути шляхом диверсифікації портфеля [2].

Систематичні ризики поділяються на: політичний ризик – загроза можливого негативного впливу через зміни уряду, війни і т.д.; екологічний ризик інвестиційного портфеля – можливі збитки у разі природних катастроф або погіршення екологічного стану; інфляційний ризик виникає у разі високої інфляції, яка знецінює капітал інвестора; валютний ризик може виникнути через політичні та економічні чинники, які складаються в країні; зміна відсоткової ставки – це ризик, при якому відбувається зниження або підвищення облікової ставки, що несе за собою зміни на ринку.

Сумарний систематичний ризик інвестиційного портфеля складається з усіх вищезазначених. Для інвестора важлива оцінка не тільки окремих цінних паперів, але і загальний рівень ризику на фондовому ринку і в економіці.

Крім систематичних ризиків, на які інвестор впливати не може, є і несистематичні (специфічні) ризики, які викликані помилками в управлінні портфелем. Причиною цих ризиків може бути непрофесійна оцінка інструментів інвестиційного портфеля в момент вибору інвестиційної політики, нераціональна структура інвестованих коштів. Підвищивши ефективність управління інвестиційної діяльності, можна уникнути негативних наслідків.

Специфічний ризик (власний ризик) викликається подіями, які стосуються тільки компанії (управлінські помилки, нові контракти, злиття та ін.) Його можна усунути шляхом диверсифікації, тому він також називається ризиком, який можна диверсифікувати [2].

Несистематичні ризики поділяються на: кредитний ризик – настає у разі недотримання зобов'язань позичальником; галузевий ризик – може бути пов'язаний зі змінами в певній галузі економіки; діловий ризик – пов'язаний з помилками в управлінні компаніями, в які вкладено гроші.

Що стосується інвестиційного портфеля страховика, то треба відмітити що у складі несистематичного ризику має місце особлива складова, яка пов'язана саме із галузю страхування та ключових факторів, що впливають на неї. Саме ця складова несистематичного ризику визначає особливість інвестиційного портфеля страховиків, формує частину загального ризику інвестиційного портфеля страховика та безперечно повина бути врахована при визначенні загального ризику портфеля.

Отже, загальний ризик портфеля страховика складається з сукупного систематичного та сукупного несистематичного ризиків. Це можна зобразити у вигляді формули:

$$R_{\text{заг.}} = R_{\text{систем.}} + R_{\text{несистем.}} \quad (1)$$

Тобто, загальний ризик портфеля поєднує в собі два компоненти, аналогічних двом компонентам загального ризику окремих цінних паперів – систематичний (ринковий) ризик та несистематичний (власний) ризик з урахуванням особливості галузі страхування.

Найбільш важливим етапом життєвого циклу портфеля є його управління, тобто підтримка заздалегідь визначених параметрів ризику і прибутковості. Зокрема, для безпосереднього управління таким параметром як ризик та прагнення інвестора-страховика до зменшення його рівня, використовуються два основних напрямки: диверсифікація (*diversification*) та хеджування (*hedging*).

Сутність диверсифікації полягає в формуванні інвестиційного портфеля з різних активів таким чином, щоб він при певних обмеженнях задовольняв заданому співвідношенню ризик/доходність. Задача диверсифікації може бути сформульована наступним чином: мінімізувати ризик портфеля при заданому рівні прибутковості або максимізувати прибутковість для певного рівня ризику.

Ідея диверсифікації проявляється в англійській приказці: «do not put all eggs in one basket» – «не кладіть всі яйця в одну корзину». Тобто, не вкладайте всі гроші тільки в один вид активів, це дозволить уникнути значних збитків при інвестуванні у разі виникнення помилки.

Диверсифікація здатна зменшити загальний ризик портфеля завдяки компенсації

можливих невисоких доходів за напрямками інвестування (активів) високими доходами по іншим активам. Зменшення рівня ризику досягається за рахунок сворення портфеля з різних активів. Наприклад, якщо портфель складається з цінних паперів, то придбання цінних паперів емітентів з різних галузей, пов'язаних між собою (галузева диверсифікація); емітентів різних регіонів (регіональна диверсифікація).

Галузева диверсифікація полягає в запобіганні зміні портфеля у бік паперів емітентів однієї галузі, так як в разі несприятливої ситуації в одній з галузей, (наприклад, падіння світових цін на нафту) призвести до падіння цін на акцій всіх емітентів нафтопереробної галузі, і те, що вкладення страховика будуть здійснені між різними емітентами цієї галузі, негативно вплине на прибутковості його інвестиційного портфеля. Подібна ситуація може спостерігатися і по підприємствах одного регіону, так як у випадку можливої політичної нестабільності, стихійних лих та інших факторів відбудеться одночасне зниження цін підприємств, які знаходяться в даному регіоні.

Слід зазначити, що за допомогою диверсифікації можна зменшити несистематичний (власний) ризик. Чим більш диверсифікований портфель (тобто чим більша кількість різноманітних інвестиційних активів в нього входить), тим менше частка кожного активу в ньому, і тим кожен з активів менше впливає на підсумковий ризик портфеля в цілому, отже власний ризик портфеля зменшується. Диверсифікація здатна істотно зменшити власний ризик. Це означає, що чим більше диверсифікується портфель, тим менше стає власний ризик, а отже зменшується загальний ризик інвестиційного портфеля страховика. Як видно з вищенаведеної формули, якщо $R_{\text{несистем.}}$ зменшується, то зменшується $R_{\text{заг.}}$.

Здатність правильно розрахувати ризик і дохідність інвестиційного портфеля дозволяє інвесторам вдало підбирати активи, які будуть оптимально поєднуватися з їх інвестиційною стратегією.

За допомогою правильно складеного диверсифікованого портфеля і створення резерву на випадок, якщо події розгортатимуться несприятливо, можна одночасно і зменшити ризик, і збільшити прибутковості портфеля.

Другий можливий напрямок управління ризиком – це хеджування. Існуючі способи хеджування портфельних ризиків базу-

ються на використанні похідних фінансових інструментів: опціонів, ф'ючерсів, свопів та ін. Сучасні умови вимагають від страховиків здійснення своєї інвестиційної діяльності із застосуванням гнучких систем використання похідних фінансових інструментів. Страховики прагнуть сформувати свій оптимальний інвестиційний портфель, основним показником якого є показник ризик-прибутковості.

Зі зміною потреб ринку змінюються форми, види, складність похідних фінансових інструментів. Сьогодні в процесі інжинірингу похідні фінансові інструменти поділяються на стандартні і нестандартні. До стандартних похідних відносять класичну класифікацію, а саме: опціони, ф'ючерси, форварди і свопи. До нестандартних похідних фінансових інструментів – структуровані продукти, які об'єднують похідні фінансові інструменти з іншими (боргові, пайові). Саме нестандартні похідні фінансові інструменти можуть допомогти сформувати інвестиційний портфель страхової компанії оптимальним чином, зменшуючи інвестиційні ризики і підвищуючи прибутковості. Одна з особливостей структурного продукту є повернення суми вкладу на дату закінчення продукту, що забезпечить зниження ризику втрати інвестованого капіталу. Однак, універсального похідного фінансового інструменту, який може застосовувати страхова компанія при здійсненні інвестиційної політики не існує.

Висновки. Проведений аналіз можливих ризиків інвестиційного портфеля страховика та розгляд основних напрямків управління ними дозволив зробити наступні висновки: інвестиційний портфель страховика схильний до впливу різноманітних ризиків, які можна згрупувати у два сукупні ризика: систематичний та несистематичний ризики; у процесі формування інвестиційного портфеля страховика виникає суперечлива ситуація, яка пов'язана із співвідношенням ризику та прибутковості портфеля; зміна зовнішнього середовища призводить до необхідності постійної адаптації страховика до можливих ризиків та постійного управління інвестиційним портфелем, бо з часом виникає необхідність зміни внутрішньої структури портфеля, у зв'язку із зміною цілей інвестування, із зміною інвестиційних характеристик портфеля – рівня ризику та прибутковості. Зокрема, для управління ризиками може використовуватись диверсифікація, яка здатна зменшити власний ризик портфеля та хеджування. Сво-

єчасне виявлення та використання відповідних методів управління ризиками дозволить оперативно відреагувати на їх вплив і про- вести зміну структури інвестиційного портфеля страховика з метою збереження прийнятних рівнів ризику та прибутковості.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Баранов А. Л. Сутність і напрями інвестиційної діяльності страхових компаній / А.Л. Баранов // Фінанси України. – 2015. – № 2. – С. 83-97. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2015_2_7.
2. Левенцов А.Н. Проблемы формирования инвестиционного портфеля. – 2010. – Режим доступа: <http://www.ibl.ru/konf/021210/30.html>.
3. Мажаренко Е.П., Кожушко В.В. Булка А.О. Методы оценки риска инвестиционного портфеля // Международный научный журнал. – 2015. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/metody-otsenki-riska-investitsionnogo-portfelya>.
4. Олійник В.М., Роєнко В.В. Тестування гіпотези «ризик-дохідність» при побудові оптимального інвестиційного портфеля страхової компанії //Економічний форум. – 2015. – № 1. – С. 218-225. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2015_1_38.
5. Підсумки діяльності страхових компаній за 2015 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com/files/file00565.pdf>. – С. 27.
6. Рузиева Э.А., Бондаренко Е.Г. Совершенствование оценки риска финансовых инструментов при формировании инвестиционного портфеля страховых компаний // Проблемы современной науки и образования. – 2016. Выпуск № 4 (46). – С. 71-73.
7. Управление рисками приоритетных инвестиционных проектов. Концепция и методология: монография / В.В. Масленников, В.Г. Антонов, Л.Г. Скамай, А.М. Вачегин. – М.: Издательство «Русайнс», – 2014. – 188 с.
8. Фінансова звітність страхової компанії «АХА Страхування». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://axa-ukraine.com/>.
9. Фінансова звітність страхової компанії «Європейський страховий альянс». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.eia.com.ua.
10. Фінансова звітність страхової компанії ПрАТ «Теком-Життя». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tig-life.com/otchetnost>.
11. Чиненов М.В. Понятие инвестиционного портфеля. – Режим доступа: <http://psyera.ru/2626/ponyatie-investicionnogo-portfelya>.

УДК 336.14.21

Напрями підвищення ефективності формування доходів зведеного бюджету Новоодеського району Миколаївської області

Лапко О.С.

магістр обліково-фінансового факультету
Миколаївського національного аграрного університету

Клочан В.П.

кандидат економічних наук, доцент,
Миколаївський національний аграрний університет

Проведено оцінку структури доходів бюджету. Досліджено їх аналітичні компоненти. Виявлено основні проблеми ефективного використання надходжень, проаналізовано формування доходної частини місцевого бюджету. Розроблено рекомендації по усуненню недоліків.

Ключові слова: доходи зведеного бюджету, податкові надходження, офіційні трансферти, виконання зведеного бюджету.

Лапко А.С. НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ СВОДНОГО БЮДЖЕТА НОВООДЕССКОГО РАЙОНА НИКОЛАЕВСКОЙ ОБЛАСТИ

Проведена оценка структуры доходов бюджета. Исследованы их аналитические компоненты. Выявлены основные проблемы эффективного использования поступлений, проанализировано формирование доходной части местного бюджета. Разработаны рекомендации по устранению недостатков.

Ключевые слова: доходы сводного бюджета, налоговые поступления, официальные трансферты, выполнение сводного бюджета.

Lapko A.S. TOWARDS STRENGTHENING THE INCOME GENERATION UNIFIED BUDGET NOVOODESSKAYA DISTRICT MYKOLAIV REGION

The evaluation of the structure of budget revenues. We studied their analytical components. The basic problems of the effective use of revenues, analyzed the formation of a profitable part of the local budget. The recommendations for corrective action.

Keywords: the consolidated budget revenues, tax revenues, official transfers, the performance of the consolidated budget.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогодні, в умовах реформування бюджетної системи, з метою підвищення її ефективності і стійкості, потребує більш детального дослідження формування та використання коштів місцевих бюджетів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням особливостей формування місцевого бюджету країни і збільшенням надходжень до нього займалися вітчизняні і зарубіжні вчені. Серед них: В.І. Кравченко, О.Д. Василенко, Т.М. Рева, К.Ф. Ковальчук та ін. У своїй працях вони обґрунтовують основні компоненти доходної частини місцевих бюджетів, принципи функціонування, фактори впливу. Разом з тим, існує потреба деталізації дослідження у напрямку вивчення основних форм і інструментів доходів місцевого бюджету.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Процес децентралізації

бюджетних ресурсів вимагає пов'язати фінансову самостійність і незалежність бюджетів із податковими, неподатковими надходженнями та офіційними трансфертами. У зв'язку з цим, актуальним питання зміни форм і інструментів формування доходів і розширення напрямків їх надходження.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є аналіз доходної частини зведеного бюджету Новоодеського району і виявлення основних перспектив її повноцінного функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Доходами бюджету є податкові, неподаткові та інші надходження на безповоротній основі, справляння яких передбачено законодавством країни [2]. В.І. Кравченко визначає доходи місцевих бюджетів як кошти, що надходять до відповідних бюджетів у розмірах і порядку, установлених законодавчо [5].

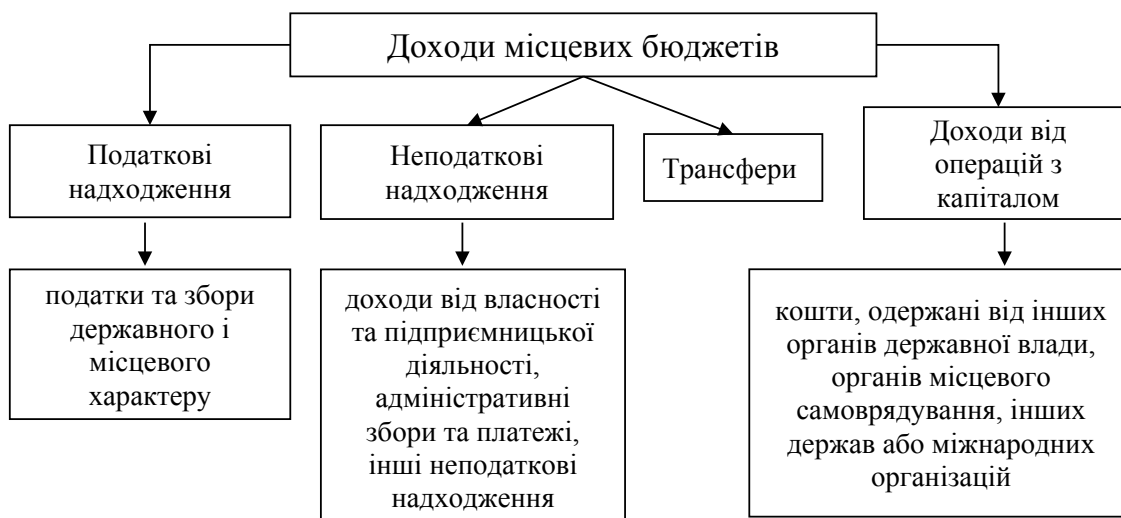


Рис. 1. Формування дохідної частини місцевих бюджетів у вітчизняному просторі
Джерело: побудовано автором з використанням матеріалів [5]

О.Д. Василик та К.В. Павлюк визначають доходи як грошові фонди фінансового забезпечення діяльності місцевих рад і місцевих державних адміністрацій [1]. Т.М. Рева і К.Ф. Ковальчук до джерел місцевих бюджетів відносять податкові та неподаткові надходження, трансфери і доходи від операцій з капіталом [6].

Так, на основі вище викладеного, можна стверджувати, що доходи місцевого бюджету становлять такі складові як неподаткові надходження, податкові надходження, доходи від операцій з капіталом і трансфери (рис. 1).

З 2012 по 2016 рік наповнення зведеного бюджету Новоодеського району здійснювалось за рахунок податкових надходжень, офіційних трансфертів та неподаткових надходжень (рис. 2). За цей час найбільшу питому вагу у загальній сумі дохідної частини

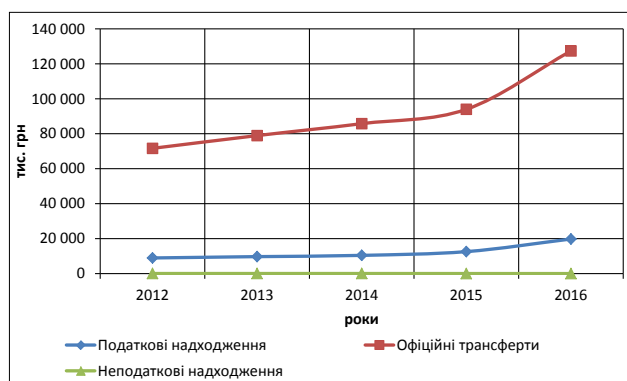


Рис. 2. Напрями зведеного бюджету Новоодеського району Миколаївської області

Джерело: побудовано автором з використанням матеріалів [8]

бюджету склали офіційні трансфери. Більше того цей показник постійно зростає. За весь період частка офіційних трансфертів сягнула 35,5%. Збільшення обсягів пояснюється політикою децентралізації, яка супроводжується передачею значних надходжень податків, що формуються на рівні району із державного бюджету до місцевого.

Зростання дохідної частини з одного боку дозволить збільшити видаткову частину бюджету Новоодеського району, а з іншого – вказує на залежність бюджету району від інших джерел фінансування. Як наслідок, місцеве самоврядування не може самостійно забезпечувати розвиток адміністративно-територіальних одиниць. Такий стан можна вважати негативним, але він буде змінюватись по мірі передачі надходжень. Аналогічно до офіційних трансфертів стабільно збільшувались і податкові надходження. Зростання їх до зведеного бюджету Новоодеського району відбулося в основному за рахунок підвищення кількості зайнятих осіб.

Наведені цифри означають, що хоча власні кошти у розпорядженні місцевої влади зросли, проте обсяг товарів і послуг, які на них можна купити, був нижчий, ніж у попередніх роки. Це наслідок інфляційних процесів, що спостерігалися в економіці України в 2015 році. Статистика стверджує, що в 2015 році зростання ціни склало 43,3%. Інфляційні процеси виявилися настільки бурхливими, що перекрыли грошові втрати бюджетів від падіння обсягів виробництва в країні.

Серед податкових надходжень: податок та збір на доходи фізичних осіб становить

12546,8 тис. грн і податок на прибуток підприємств – 6,6 тис. грн.

Частка неподаткових надходжень в доходах місцевого бюджету займає менше 1%, це ми спостерігаємо за весь період дослідження, в абсолютному виразі величина у 2016 р. становила 4,53 тис. грн і в порівнянні з 2012 р. скоротилася на 86,8%, що становить 29,74 тис. грн. Це зумовлено відсутністю у

звітному році надходжень за окремими статтями серед яких: доходи від власності та підприємницької діяльності, адміністративні збори і платежі, державне мито.

Зниження неподаткових надходжень до бюджету в 2016 р. пояснюється політикою уряду, яка спрямована на послаблення регуляторного тиску на бізнес і, відповідно, супроводжується зменшенням кількості дозвільних

Таблиця 1

Виконання плану дохідної частини загального фонду місцевого бюджету Новоодеського району (за березень-листопад 2016 року)

Затверджено місцевими радами, млн. грн (по плану)	Фактично одержано млн. грн	Відсоток виконання до призначень	Приріст (зниження) до відп. періоду 2015, у %	Виконано за 2015 рік	Відхилення фактичних даних поточного року від минулого
38,38	7,39	19,3	60,1	4,61	2,77

Джерело: розроблено автором з використанням матеріалів [3]

Таблиця 2

Виконання зведеного бюджету Новоодеського району Миколаївської області за 2015 рік

Код економічної класифікації доходів	Найменування доходних джерел	Затверджено на 2015 рік, грн	Одержано у 2015 році, грн	Відсоток виконання, %
10000000	Податкові надходження	30534,72	39686,25	130,0
11010000	Податок на доходи фізичних осіб	13922,40	16992,27	122,0
11020200	Податок на прибуток підприємств комун.власності	26,60	26,34	99,0
14040000	Акцизний податок з кінцевих продажів	2788,57	5115,05	183,40
18000000	Місцеві податки	13741,53	17459,07	127,10
19010000	Екологічний податок	55,63	82,90	149,00
20000000	Неподаткові надходження	635,70	886,36	139,4
22012500	Плата за надання інших адмінпослуг	440,00	540,85	122,90
22080400	Плата за оренду майнових комплексів та іншого майна, що у комун. власності	28,397	35,79	126,0
22090000	Державне мито	117,30	240,71	205,20
40000000	Офіційні трансферти	160139,14	134553,17	84,0
41020100	Базова дотація	6863,00	6291,00	91,70
41020600	Стабілізаційна дотація	4354,20	4354,20	100,0
41030000	Субвенції в т.ч.:	148921,94	123907,97	83,20
41033900	Освітня субвенція	41269,50	37795,60	91,60
41034200	Медична субвенція	21170,30	19276,80	91,10
	Всього загальний фонд	191309,57	175131,22	91,50
33010100	Кошти від продажу землі	104,59	104,59	100,0
	Всього спеціального фонду	3397,17	101,43	3,0
	Разом доходів	194706,73	175232,65	90,0

Джерело: розроблено автором з використанням матеріалів [3]

процедур, ліцензованих видів підприємницької діяльності, перевірок.

Так, проводячи аналіз формування доходів зведеного бюджету Новоодеського району звітного періоду, нами встановлено, що їх основу становлять офіційні трансферти у складі дотацій, субвенцій, і податкові надходження у складі податку на доходи фізичних осіб. Поглиблюючи аналіз ми оцінили виконання плану дохідної частини місцевого бюджету у 2016 році.

Оцінивши дані таблиці можемо стверджувати, що рівень виконання плану дохідної частини бюджету району протягом досліджуваного періоду зменшується.

Для виявлення причин невиконання плану, ми вивчили ці показники в розрізі доходів (табл. 2).

План дохідної частини зведеного бюджету виконано на 90%. Недовиконання плану спостерігається як за спеціальним, так і за загальним фондами. Це стосується таких статей, як податок на прибуток підприємств, базові дотації, субвенції. Перевиконання плану податкових і неподаткових надходжень можливе завдяки підвищенню ставок та розширенню бази оподаткування в частині ПДФО, оптимізації міжбюджетних трансфертів через перенесення із спеціального до загального фонд.

Така зміна дасть можливість використовувати тимчасово вільні кошти для залучення додаткових надходжень від їх розміщення на депозитних рахунках в банківських установах.

У зв'язку з цим, узагальнюючи все вище викладене, можна зробити висновок, що основними проблемами формування доходу району є відсутність стимулів підвищення рівня ефективності управління доходами, яке обумовлено невідповідністю сучасних тенденцій формування доходів місцевих бюджетів відповідно до потреб зміцнення місцевого самоврядування.

Неможливість забезпечити місцеві бюджети власними джерелами надходжень призводить до зменшення частки власних доходів місцевих бюджетів. При цьому, механізм покриття нестачі фінансових ресурсів району трансфертами із державного бюджету є дестимулюючим для активізації внутрішнього потенціалу розвитку району.

При цьому, механізм покриття нестачі фінансових ресурсів району трансфертами із державного бюджету є дестимулюючим для активізації внутрішнього потенціалу розвитку району.

Відсутність прозорого механізму розподілу у використанні трансфертів знижує прогнозованість і стабільність доходів місцевих бюджетів. Причиною такого стану речей є недосконалість системи короткострокового планування надходжень доходів до місцевих бюджетів та їх не реалістичність.

Обмеженість доступу місцевого бюджету до ринку запозичень. Зумовлено дане явище відсутністю умов ефективного розміщення тимчасово вільних коштів місцевих бюджетів. Законодавчо встановлено певні вимоги до відбору банків, в яких органи місцевого самоврядування можуть розміщувати свої кошти на депозитних рахунках [2]. Зокрема, щодо розміру статутного капіталу (10 млрд. грн. та більше) і частки держави у його структурі (75% та більше). За даними НБУ на сьогодні лише дві банківські установи відповідають цій вимозі – Укресімбанк і Ощадбанк, власником яких фактично є держава. Вони пропонують органам самоврядування нижчі відсоткові ставки, ніж вони могли б бути за умов вищої конкуренції між банками за можливість розміщення коштів.

Таким чином, викладені проблеми формування доходів зведеного бюджету Новоодеського району потребують вирішення. Оскільки доходи бюджету надходять з урахуванням інфляційного фактору, а видатки здійснюються згідно із запланованими обсягами, необхідно коригувати обсяги видатків з поправкою на інфляцію. Через те, що це не завжди робиться, у розпорядників бюджетних коштів утворюються надлишки коштів, які можуть використовуватись не за призначенням. Це створює можливості для зловживань з боку апарату управління на місцевому рівні.

Важливо зазначити, що реформування системи формування місцевих бюджетів повинно ґрунтуватись лише на тих заходах, які б заохотили місцеві органи влади до пропорційного виконання як державного, так і місцевих бюджетів.

Одним із таких методів могло б бути запровадження порядку здійснення видатків державного бюджету шляхом використання поточних надходжень у регіонах для здійснення поточних видатків державного бюджету. Тобто для виконання функцій органів влади України слід залишати у регіонах певну частку коштів державного бюджету без їх спрямування до центру та у зворотному напрямі. Реалізація запропонованого методу дасть змогу вдосконалити діючу систему здійснення видатків державного бюджету, підви-

щити оперативність і ефективність управління наявними фінансовими ресурсами держави та зацікавити місцевих керівників у збільшенні надходжень до державного бюджету.

Для регулювання місцевих бюджетів повинен бути створений фонд міжтериторіального фінансового вирівнювання. Доцільно було б місцевий бюджет поділити на поточний і бюджет розвитку. При побудові поточного бюджету необхідно в його основу покласти наступні принципи: забезпечення достатнього рівня розвитку регіону, міста, селища, села; стабільність надходження коштів; пріоритетний розвиток соціально-культурної сфери; наукову обґрунтованість розмірів видатків; обов'язковий характер виконання поточного бюджету.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, на основі вище викладеного, можна стверджувати, що доходами бюджету є економічні відносини, які виникають між органами держави, юридичними і фізичними особами з приводу формування централізованого фонду грошових коштів. Доходи є фінансовою базою діяльності органів держави.

Систему доходів зведеного бюджету Новоодеського району складають податкові і неподаткові надходження, а також офіційні трансферти. Частка останніх у сукупній величині дохідної частини бюджету району перевищує половину, що не є економічно доцільним. У процесі аналізу, нами виявлено сукупність проблем в управлінні доходами району, серед них: невідповідність сучасних тенденцій формування доходів місцевих бюджетів потребам зміцнення місцевого самоврядування, обмежений доступ місцевих бюджетів до ринку запозичень, відсутність прозорого механізму розподілу та використання міжбюджетних трансфертів.

Серед шляхів вирішення поставлених проблем нами пропонується: створення економічних стимулів з розвитку власного податкового потенціалу територій, розвиток ринку місцевих запозичень, впровадження системи оцінки фінансового становища і якості управління фінансами місцевих органів влади. Крім того доцільно підвищити ефективність управління коштами місцевих бюджетів та посилення контролю і відповідальності за дотриманням бюджетного законодавства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Василик О.Д. Бюджетна система України : [підручник] / О.Д. Василик, К.В. Павлюк. – К. : Центр учбової літератури, 2004. – 544 с.
2. Верховна Рада України [Електронний ресурс] : офіційний веб-сайт / Верховна Рада України; законодавча база. – К. : Верховна Рада України, 1998. – Веб-сайт. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua> – Мова укр., рос., англ. – Дата останнього доступу: 30.10. 2016. – Назва з екрану.
3. Державна служба статистики [Електронний ресурс] : офіційний веб-сайт / Державна служба статистики; статистична інформація. – К. : Державна служба статистики, 1998. – Веб-сайт. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/> – Мова укр., рос., англ. – Дата останнього доступу: 30.10. 2016. – Назва з екрану.
4. Інститут економічних досліджень та політичних консультацій [Електронний ресурс] : офіційний веб-сайт / Інститут економічних досліджень та політичних консультацій; статистична інформація. – К. : Інститут економічних досліджень та політичних консультацій, 2010. – Веб-сайт. – Режим доступу : <http://www.ier.com.ua/> – Мова укр., англ. – Дата останнього доступу: 30.10. 2016. – Назва з екрану.
5. Кравченко В.І. Місцеві фінанси України : [навч. посіб.] / В.І. Кравченко. – К. : Знання, КОО, 1999. – 487 с.
6. Місцеві фінанси : [навч. посіб.] / Т.М. Рева, К.Ф. Ковальчук, Н.В. Кучкова. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 208 с.
7. Нікітішин А.О. Податкові надходження як складова доходів місцевих бюджетів / А.О. Нікітішин // Наук. вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова – 2016. – Т. 21. Вип. 2 – С. 156–159.
8. Новоодеська районна державна адміністрація [Електронний ресурс]: офіційний веб-сайт. – М. : Новоодеська районна державна адміністрація, 1998. – Веб-сайт. – Режим доступу : <http://novaodesa.mk.gov.ua> – Мова укр., рос., англ. – Дата останнього доступу: 30.10.2016. – Назва з екрану.

Гене́за концепцій корпоративної соціальної відповідальності

Матвійчук Л.О.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Хмельницького національного університету

Ткач К.І.

аспірант
Хмельницького національного університету

У статті розглянуто концепції корпоративної соціальної відповідальності (КСВ), на основі аналізу існуючих концепцій, запропоновано власний підхід до виокремлення концепцій КСВ, а також розроблено комплексну концепцію корпоративної соціальної відповідальності.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, організація, суб'єкт господарювання, концепції КСВ, підходи до концепцій КСВ.

Matviychuk L.A., Tkach E.I. ГЕНЕЗА КОНЦЕПЦИЙ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

В статье рассмотрены концепции корпоративной социальной ответственности (КСО), на основе анализа существующих концепций, предложено собственный подход к выделению концепций КСО, а также разработана комплексная концепция корпоративной социальной ответственности.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, организация, субъект хозяйствования концепции КСО, подходы к концепциям КСО.

Matviychuk L.O., Tkach K.I. GENESIS OF CONCEPTS OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

The article deals with the concept of corporate social responsibility (CSR), based on analysis of existing concepts, suggested its own approach to the allocation of CSR concepts, and developed a comprehensive concept of corporate social responsibility.

Keywords: corporate social responsibility, organization, business entity, CSR concept, approaches to CSR.

Постановка проблеми. Все більшого значення набувають вимоги світового товариства до соціального аспекту діяльності організації. Сталий економічний розвиток на сьогоднішній день визначається не фактом наявності сировини чи ринків збуту, а можливістю організації долучитися до ринку висококваліфікованих трудових ресурсів, наукових винаходів та новітніх технологій. Саме ці реалії викликають необхідність розробки адаптованої до умов українського сьогодення концепції корпоративної соціальної відповідальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження концепцій КСВ активно триває вже багато десятиліть, цьому питанню присвятили свої праці такі науковці, як: М. Ван Марревейк [8], Д. Віндзор [10], К. Девіс [4], А. Керролл [2], Л.В. Козин [11], Дж. Макгуайер [6], Н. С. Орлова [12], О.С. Поважний [12], А. О. Харламова [12], Р. Штойер [7], та ін. Проте, віддаючи належне значному доробку вчених, варто зазначити, що на сьогоднішній день відсутній єдиний підхід до сутності кон-

цепції КСВ, що значно ускладнює сприйняття та впровадження принципів корпоративної соціальної відповідальності у реальну практику вітчизняних суб'єктів господарювання.

Формулювання цілей статті. Основними цілями статті є аналіз існуючих підходів до виокремлення концепцій КСВ, дослідження сутності концепцій КСВ та розробка комплексної концепції КСВ.

Виклад основного матеріалу. На основі дослідження наукової літератури присвяченої питанням корпоративної соціальної відповідальності варто відзначити, що найбільш повний аналіз становлення і розвитку концепцій КСВ, а також спроби їхньої систематизації проведений у працях А. Керролла. Відмітимо, що А. Керролл дослідив лише основні термінологічні зміни КСВ за десятилітніми періодами. Так, 50-ті роки ХХ ст. ним були визначені як «початок сучасної ери соціальної відповідальності», 60-ті роки – як період «змістовного поглиблення дефініцій КСВ», 70-ті роки – як «посилення розмаїтості дефініцій КСВ».

Періодом, що характеризується «зменшенням числа дефініцій, ростом досліджень і появою альтернативних тем», стали 80-ті роки, а 90-ті роки продемонстрували «збереження концепції КСВ як «ядра» при його поступовій трансформації в альтернативні тематичні рамки або при його заміщенні останніми» [2].

Г. Боуен у праці «Соціальна відповідальність бізнесмена» поклав початок сучасній теорії КСВ. На думку автора, соціальна відповідальність бізнесмена полягає в «реалізації тієї політики, прийнятті таких рішень або проходженні такої лінії поведінки, що були б бажані з позицій цілей і цінностей суспільства» [1]. Трохи пізніше К. Девіс уперше обґрунтував, що проблема соціальної відповідальності повинна розглядатися в управлінському контексті. Автор підкреслював, що ця відповідальність має відношення до тих «рішень і дій бізнесменів, які здійснюються з причин, що принаймні частково виходять за межі прямого економічного або технічного інтересу фірм», причому «деякі соціально відповідальні рішення в бізнесі можуть бути в ході тривалого, складного процесу аналізу пояснені як такі, що надають гарний шанс для одержання фірмою довгострокового економічного ефекту» [4]. Проблема змісту КСВ також була уточнена Дж. Макгуайром, на його думку, «корпорація має не тільки економічні і правові зобов'язання, але несе і якусь відповідальність перед суспільством, що виходить за їхні межі» [6].

Вже на початку 70-х років ХХ ст. Д. Вотав дав таке ґрунтовно-розширене тлумачення КСВ: «Термін просто чудовий; він щось означає, але не для всіх те саме. Для когось він виражає ідею правової відповідальності або правових зобов'язань; для інших він характеризує соціально відповідальне поведіння в етичному змісті; для наступної групи йому надається значення «бути відповідальним» у казуальному сенсі; багато хто просто прирівнює його до благодійних внесків; хтось трактує його як суспільну свідомість; більшість з тих, хто ним користується, особливо гаряче відстоюють трактування терміну як простого синоніму «легітимності» у контексті... правильності й обґрунтованості; деякі розглядають його як свого роду фідуціарний обов'язок встановлювати більш високі стандарти поведінки для бізнесменів, ніж для звичайних громадян» [9]. Важливо відзначити, що подібна термінологічна невизначеність породила для менеджерів досить комфортну «сутінкову зону», де цілком могли сховатися ті, хто не

бажав брати на себе додаткових зобов'язань, що виглядали надмірно амбіційними, ідеалістичними або просто нетрадиційними для управлінської діяльності.

Прихильники класичної школи розвивають та захищають тезу про те, що бізнес «найкраще слугує суспільству» і є соціально відповідальним перед ним лише тоді, коли спрямований на «отримання максимальних прибутків, узгоджуючись при цьому з існуючими правовими та етичними рамками і нормами». Такий підхід до трактування корпоративної соціальної відповідальності отримав назву інструментального (концепція економічної відповідальності), переконаним прибічником якого є американський економіст М. Фрідман. На думку науковця, «існує одна й тільки одна соціальна відповідальність ділового світу – використовувати свої ресурси та займатися діяльністю, спрямованою на збільшення прибутку, за умови, що він додержується правил гри, тобто бере участь у відкритій вільній конкуренції без порушень її принципів і шахрайства» [5]. Тобто за цим підходом, соціальна відповідальність прирівнюється до економічної відповідальності організації за здійснення господарської діяльності в рамках чинного законодавства та підтримку високого рівня рентабельності. Частково, з такою точкою зору можна погодитись, оскільки забезпечення прибутковості на стабільному рівні або постійне підвищення цього рівня має важливе значення не тільки для заохочення інвесторів, але й для забезпечення стабільності робочих місць, соціальних гарантій, прозорих схем сплати податків, розробки нових продуктів, інвестицій у сферу послуг тощо, тобто, робить внесок у процвітання суспільства, в якому функціонує дана організація. Але, з іншого боку, даний підхід виключає, наприклад, із завдань організації контроль над рівнем забруднення навколишнього середовища та вживання заходів щодо покращення екологічної ситуації, перекваліфікацію безробітних та забезпечення їх зайнятості, вважаючи це завданнями уряду та спеціально створених неурядових організацій.

Протилежно такому підходу до визначення сутності соціальної відповідальності є так звана концепція «стейкхолдерів» (зацікавлених сторін), яка ґрунтується на тому, що керівництво та менеджмент підприємства, установи чи організації, незалежно від типу, форми власності та характеру діяльності, несуть відповідальність перед багатьма групами людей, які впливають на організацію і,

з іншого боку, відчувають на собі вплив від її діяльності [11].

Такими «зацікавленими сторонами» є: працівники підприємства, акціонери, контрагенти (постачальники, посередники, кінцеві споживачі), держава, місцеві громади та суспільство в цілому.

Головним завданням бізнесу при цьому є ранжування всіх «стейкхолдерів» за характером та ступенем їх впливу на організацію та розробка стратегії та політики соціальної відповідальності, адекватної очікуванням, з метою збільшення неекономічних вигід даної організації у довгостроковому періоді (зміцнення іміджу підприємства, його ділової репутації, позитивний гудвіл тощо).

Ще одним підходом до трактування сутності корпоративної соціальної відповідальності та визначення її основних складових є концепція обов'язків А. Керролла, яка отримала широке розповсюдження і є базою сучасних досліджень в цій області.

Згідно концепції обов'язків будь-яка організація, яка претендує на отримання статусу соціально відповідальної, повинна виконувати економічні, правові, етичні та філантропічні обов'язки перед суспільством.

У моделі А. Керролла корпоративна соціальна відповідальність представлена у вигляді піраміди, в основі якої – економічна відповідальність [3]. Тобто організація, яка ефективно реалізує свою операційну функцію, на думку А. Керролла, вже є соціально відповідальною перед суспільством. На наступному рівні піраміди – обов'язки правового характеру, які полягають в дотриманні чинного законодавства (основний закон країни, закони та підзаконні акти, правові норми тощо). Етична відповідальність передбачає узгодженість діяльності компанії із суспільними очікуваннями, не закріпленими законодавчо, а такими, що ґрунтуються на існуючих моральних нормах, національних, ментальних та культурних особливостях населення певної території. І на найвищому щаблі піраміди корпоративної соціальної відповідальності знаходиться філантропічна (дискреційна) відповідальність, яка передбачає добровільну участь організації у реалізації соціальних програм та позиціонуванні себе як «корпоративного громадянина». Слід зазначити, що перші три складові – економічна, правова та етична відповідальність – є обов'язковою умовою існування організації в сучасних умовах господарювання.

Особливу увагу на дотримання етичних принципів, що висувуються оточуючим серед-

овищем, слід приділяти компаніям, які функціонують на закордонних ринках (транснаціональні корпорації), оскільки для виживання на «чужій» території, а тим більше для отримання конкурентних переваг, бізнес має враховувати існуючі відмінності у здійсненні стандартних господарських операцій. Залежно від того, в якому обсязі та наскільки якісно організація виконує свої обов'язки перед суспільством, і визначається рівень її соціальної відповідальності: виконання лише економічних та правових обов'язків свідчить про низький рівень соціальної відповідальності компанії, наявність трьох складових – економічної, правової та етичної відповідальності – про базовий її рівень, а систематичне виконання організацією філантропічного обов'язку свідчить про високий рівень її соціальної відповідальності перед усіма зацікавленими сторонами. На жаль, рівень соціальної відповідальності переважної більшості українських підприємств можна визначити як низький – існуючий етичний кодекс поведінки організації як «корпоративного громадянина» зазвичай носить декларативний характер, а про філантропічну відповідальність, яка спрямована на систематичну підтримку та розвиток добробуту суспільства і є свідченням відповідального ставлення менеджменту організації до потреб середовища, в якому ця організація функціонує, поки що навіть й мова не йде.

Спробу об'єднати найпоширеніші концепції корпоративної соціальної відповідальності здійснив Джон Елкінгтон наприкінці ХХ-го століття. Його підхід до вивчення корпоративної соціальної відповідальності отримав назву «потрійної результативності діяльності»

Ідеї Дж. Елкінгтона набули подальшого розвитку та знайшли своє відображення у концепціях «універсальних прав» та «сталого розвитку». Так, концепція «універсальних прав» базується на визнанні прав людини, прав у сфері праці та поваги до оточуючого середовища як необхідних умов для роботи підприємств [11].

Автор стверджував, що компанії повинні прагнути досягти результату у трьох напрямках:

- соціальні результати діяльності (People – люди). Соціальна складова сталого розвитку орієнтована на людину і спрямована на збереження стабільності соціальних і культурних систем;

- екологічні результати діяльності (Planet – планета). З екологічної точки зору, сталий розвиток має забезпечувати цілісність біо-

логічних, фізичних і екологічних природних систем, адже від них залежить глобальна стабільність людського існування;

- економічні результати діяльності (Profit – прибуток). Економічна складова концепції сталого розвитку не відкидає ані ідей Фрідмена, ані логіки економічної моделі поведінки, однак стверджує, що максимізація сукупного доходу може бути досягнута лише за умови збереження сукупного капіталу (включаючи

його людську і ресурсну компоненту), за допомогою якого і одержується цей дохід [11].

В основі теорії «сталого розвитку» (нова управлінська філософія, коли будь-яке управлінське рішення приймається з врахуванням і економічного, і екологічного, і соціального ефекту.) лежить ідея, що підприємство у своїй діяльності відповідає не лише перед сучасним, а й перед майбутніми поколіннями. Саме тому, воно повинно контролювати як еконо-

Таблиця 1

Підходи до трактування сутності концепцій корпоративної соціальної відповідальності

Підходи КСВ	Концепції КСВ	Основні характеристики
Етичний (філантропічний підхід)	Концепція обов'язків	будь-яка організація, яка претендує на отримання статусу соціально відповідальної, повинна виконувати економічні, правові, етичні та філантропічні обов'язки перед суспільством.
Підхід з позиції соціальних вимог (нормативний)	Концепція стейкхолдерів (зацікавлених сторін)	керівництво та менеджмент підприємства, установи чи організації, незалежно від типу, форми власності та характеру діяльності, несуть відповідальність перед багатьма групами людей, які впливають на організацію і, з іншого боку, відчувають на собі вплив від її діяльності
Інструментальний підхід	Концепція економічної відповідальності	соціальна відповідальність прирівнюється до економічної відповідальності організації за здійснення господарської діяльності в рамках чинного законодавства та підтримку високого рівня рентабельності.
Підхід з позиції політичного впливу	Концепція корпоративного громадянства	Згідно даної концепції роль підприємства може бути розглянута у вузькому та широкому значенні. У вузькому значенні роль підприємства зводиться до філантропії, соціальних інвестицій та певних загальноновизнаних обов'язків перед місцевою громадою. У широкому розумінні - підприємство повинно відповідати за ті сфери, в яких держава не здатна захистити своїх громадян.
Підхід потрійної результативності діяльності	Концепція універсальних прав	базується на визнанні прав людини, прав у сфері праці та поваги до оточуючого середовища як необхідних умов для роботи підприємств
	Концепція сталого розвитку	підприємство у своїй діяльності відповідає не лише перед сучасним, а й перед майбутніми поколіннями. Саме тому, воно повинно контролювати як економічні, так і соціальні та екологічні показники своєї діяльності.
Міжнародний підхід	Універсальна концепція	<ul style="list-style-type: none"> - виробництво якісної продукції та послуг для споживачів; - інвестиції у розвиток виробництва та людського потенціалу; - неухильне виконання вимог законодавства (податкового, трудового, екологічного); - побудова добросусідських і взаємовигідних відносин із зацікавленими сторонами; - концепція бізнесу, орієнтованого на підвищення національної конкурентоспроможності; - врахування суспільних очікувань та загальноприйнятих етичних ділових практик; - формування громадянського суспільства через партнерські програми проекти суспільного розвитку

Джерело: розроблено автором на основі [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7; 8; 9; 10; 12]

мічні, так і соціальні та екологічні показники своєї діяльності [11].

Спроби сформувати універсальну концепцію соціальної корпоративної відповідальності знайшли відображення у стандарті ISO 26000, запропонованому Міжнародною організацією зі стандартизації. ISO 26000 враховує положення вищеперерахованих стандартів, з метою забезпечення сумісності з іншими системами, необхідними широкому колу користувачів. Стандарт виходить із засадничих принципів, які, водночас, визначаються як стратегічні цілі реалізації корпоративної соціальної відповідальності, зокрема такі: виробництво якісної продукції та послуг для споживачів; інвестиції у розвиток виробництва та людського потенціалу; неухильне виконання вимог законодавства (податкового, трудового, екологічного); побудова добросусідських і взаємовигідних відносин із зацікавленими сторонами; концепція бізнесу, орієнтованого на підвищення національної конкурентоспроможності; врахування суспільних очікувань та загальноприйнятих етичних ділових практик; формування громадянського суспільства через партнерські програми, проекти суспільного розвитку [12].

Узагальнення розглянутих вище авторських позицій науковців щодо концептуальних підходів до сутності КСВ представлено у таблиці 1.

На основі проведеного дослідження варто відмітити, що за етичного підходу у концепції обов'язків враховуються лише обов'язки організації перед суспільством, концепція ж стейкхолдерів враховує лише взаємозв'язки організації із зацікавленими сторонами, концепція економічної відповідальності показує економічну відповідальність будь-якого підприємства за свою діяльність, найширший зміст, на нашу думку, серед усіх концепцій несе універсальна концепція, але у цій концепції не враховується уся відповідальність, яку несе підприємство протягом свого існування.

З метою усунення неточностей та недоліків розглянутих концепцій, ми пропонуємо комплексну концепцію КСВ, яка поєднує позитивні риси розглянутих концепцій та врахує основні вимоги для підвищення рівня конкуренто-

спроможності суб'єктів господарювання як на внутрішньому так і на зовнішньому ринках в умовах посилення глобалізаційних тенденцій:

- суб'єкт господарювання має нести відповідальність за свою діяльність як перед суспільством, так і перед партнерами, тобто перед усіма стейкхолдерами;

- суб'єкт господарювання має виробляти лише якісну продукцію та розробляти якісні послуги для споживачів;

- суб'єкт господарювання має неухильно виконувати усі вимоги вітчизняного та міжнародного законодавства (правового, податкового, трудового, екологічного та ін.);

- суб'єкт господарювання має чітко контролювати економічні, так і соціальні та екологічні показники своєї діяльності;

- суб'єкт господарювання має розробляти сучасну комунікаційну політику та впроваджувати новітні інформаційні технології.

Висновки. В останні роки відбувається зміна суспільних цінностей та пріоритетів. Поряд із економічними чинниками все більшу роль у забезпеченні конкурентоспроможності, досягненні високої продуктивності та прибутковості суб'єктів господарювання підприємства – рівень соціального забезпечення працівників, розробка та реалізація програм підтримки інтернатів, лікарень та шкіл, запровадження на підприємстві механізму контролю якості, впровадження екологічно безпечних та енергозберігаючих технологій тощо. Тобто корпоративна соціальна відповідальність набуває все більшого значення.

В сучасних умовах господарювання КСВ зазнала значних змін, трансформувалась від повного заперечення ідеї соціальної відповідальності підприємства, до визнання відповідальності підприємства за розвиток суспільства на рівні з державою. За всі роки існування виникло безліч концепцій КСВ, з огляду на різні підходи науковців до цієї теми. Розглянувши найбільш поширені концепції, ми розробили комплексну концепцію КСВ, яка увібрала в себе позитивні риси розглянутих концепцій та врахує основні вимоги для підвищення рівня конкурентоспроможності суб'єктів господарювання як на внутрішньому так і на зовнішньому ринках в умовах посилення глобалізаційних тенденцій.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Bowen H. Social Responsibilities of the Businessman / H. Bowen – N. Y.: Harper & Row, 1953, p. 6.
2. Caroll A. B. Corporate Social Responsibility: Evolution of Definitional Construct / A. B. Caroll // Business and Society. – 1999. – Vol. 38. – N 3. – P. 268–295.

3. Carroll A. The pyramid of corporate social responsibility: Toward the moral management of organizational stakeholders // *Business Horizons* № 34 (4), p. 39-48. – 1991.
4. Davis K. Can Business Afford to Ignore Social Responsibilities? / K. Davis // *California Management Review*. – 1960. – Vol. 2. – N 3. – P. 70–76. – P. 70.
5. Friedman M. The social responsibility of business is to increase its profits // *New York Times*. September 13. 1970.
6. McGuire J. *Business and Society* / J. McGuire – N. Y.: McGraw-Hill, 1963. – P. 144.
7. Steurer R. Corporations, Stakeholders and Sustainable Development I: A Theoretical Exploration of Business-Society Relations / R. Steurer, M. Langer, A. Konrad, A. Martinuzzi // *Journal of Business Ethics*. – 2005. – Vol. 61. – N 3. – P. 263–281.
8. Van Marrewijk M. Concepts and Definitions of CSR and Corporate Sustainability: between Agency and Communion / Van Marrewijk M. // *Journal of Business Ethics*. – 2003. – Vol. 44. – N 2/3. – P. 95-105.
9. Votaw D. Genius Becomes Rare / D. Votaw // *The Corporate Dilemma* / Eds. D. Votaw, P. Sethi. – Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1973. – P. 11.
10. Windsor D. The Future of Corporate Social Responsibility / D. Windsor // *The International Journal of Organizational Analysis*. – 2001. – Vol. 9, N 3. – P. 225–256.
11. Козин Л. В. Корпоративна соціальна відповідальність як засіб формування конкурентоспроможності підприємства [Електронний ресурс] / Л. В. Козин // *Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва. Сер. Економічні науки*. – 2011. – № 12.
12. Поважний О. С. Корпоративне управління: підручник / О. С. Поважний, Н. С. Орлова, А. О. Харламова. – К. : Кондор, 2013. – 244 с.

Розподіл державних доходів і фіскальні дисбаланси в рамках бюджетного простору

Хомяк М.С.

кандидат економічних наук,
Університет державної фіскальної служби України

У роботі розглянуто передумови виникнення горизонтальних та вертикальних фіскальних дисбалансів в процесі фіскальної децентралізації. Аналіз теоретичних та емпіричних досліджень дозволив визначити місце фіскальних дисбалансів в системі бюджетного простору. Також виокремлено основні сфери фіскальних взаємовідносин між різними рівнями влади в рамках бюджетного простору.

Ключові слова: бюджетний простір, фіскальні дисбаланси, регіон, фіскальна децентралізація, видатки бюджету, доходи бюджету.

Хомяк М.С. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ДОХОДОВ И ФИСКАЛЬНЫЕ ДИСБАЛАНСЫ В РАМКАХ БЮДЖЕТНОГО ПРОСТРАНСТВА

В работе рассмотрены предпосылки возникновения горизонтальных и вертикальных фискальных дисбалансов в процессе фискальной децентрализации. Анализ теоретических и эмпирических исследований позволил определить место фискальных дисбалансов в системе бюджетного пространства. Также выделены основные сферы фискальных взаимоотношений между различными уровнями власти в рамках бюджетного пространства.

Ключевые слова: бюджетное пространство, фискальные дисбалансы, регион, фискальная децентрализация, расходы бюджета, доходы бюджета.

Khomyak M.S. THE DISTRIBUTION OF BUDGET REVENUE AND FISCAL IMBALANCES WITHIN THE BUDGET SPACE

The article deals with defining of prerequisites of occurrence of both horizontal and vertical fiscal imbalances arising under fiscal decentralization process. The analysis of both theoretical and empirical research allowed us to define the position of such imbalances in the system of budget space. Also the main areas of fiscal relations between different levels of authorities within the budget space are determined.

Keywords: budget space, fiscal imbalances, region, fiscal decentralization, budget expenditures, budget revenue.

Постановка проблеми. Роль і масштаби суспільних фінансів у фінансовій системі країни визначаються, перш за все, обсягом коштів, необхідних для виконання зобов'язань, які влада різних рівнів гарантувала населенню.

Перспектива вдосконалення бюджетної системи є одним із головних завдань розвитку економіки України. До того ж, реформи, які на сучасному етапі мають на меті подолання геополітичної та економічної нестабільності, виходять за межі макроекономічної стабілізації того чи іншого регіону країни.

Одним з напрямів забезпечення стабільності розвитку економіки регіону та скорочення розриву між доходами і витратами на регіональному рівні, є здатність місцевої влади в рамках бюджетного простору раціонально і ефективно розподіляти як власні кошти, так і кошти, що спрямовуються з державного бюджету. Проте, будь-який регіон України має свої географічні, демографічні,

соціальні та економічні особливості, які разом із недосконалою системою розподілу бюджетних та податкових повноважень, обумовлюють виникнення фіскальних дисбалансів.

Удосконалення міжбюджетних відносин в Україні в умовах реформування бюджетного процесу та бюджетної політики необхідно розглядати як фактор підвищення ефективності функціонування бюджетного простору, покращення роботи всіх рівнів влади, подолання фіскальних дисбалансів задля підвищення фінансово-економічної стабільності функціонування регіонів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематикою фіскальних дисбалансів займалась низка вітчизняних та зарубіжних учених.

П. Логвіновим досліджено основні аспекти механізмів збалансування місцевих бюджетів, що виникають у вигляді бюджетних розривів вертикального та горизонтального рівня внаслідок використання трансфертної політики

та інших інструментів [2]. Економічну сутність поняття «фінансове вирівнювання» розглянуто у роботі І. Сагайдак; також автором проаналізовано питому вагу міжбюджетних трансфертів у структурі доходів місцевих бюджетів, сучасний стан та проблеми фінансового вирівнювання місцевих бюджетів в Україні [5]. С. Юшко та Л. Мостова досліджували проблеми становлення і розвитку системи міжбюджетних відносин в Україні, з відповідним аналізом чинного порядку проведення горизонтального вирівнювання податкоспроможності територій [7]. Окремі аспекти фіскальних дисбалансів, зокрема, дисбаланси податкового боргу, розглянуто у дослідженні В. Угриня [6]. У роботі В. Письменного та Х. Палаца розроблено науково-теоретичні та практичні підходи до пошуку ефективної системи фінансового вирівнювання територій, з визначенням основних причин незадовільного стану відсталих регіонів в Україні з відповідним аналізом показників, які характеризують необхідність фінансового вирівнювання територій. Грунтуючись на аналізі досвіду скандинавських країн, авторами запропоновано заходи зі вдосконалення державної політики фінансового вирівнювання територій в Україні [4]. Аналіз зарубіжного досвіду усунення фіскальних дисбалансів також проведено В. Кудряшовим, який аналізував динаміку показників бюджету і державних боргових зобов'язань загального уряду в державах ЄС у період економічної кризи, з виокремленням відповідних заходів та механізмів, спрямованих на збалансування фіскальних диспропорцій [1], а також Г. Наконечною та Я. Лукаш, які досліджували зарубіжний досвід сучасних практик міжбюджетних відносин [3].

Сучасні праці закордонних учених пов'язані головним чином із дослідженнями фіскальних дисбалансів та механізмів їх подолання у певних країнах світу. Зокрема, спеціалісти Міжнародного валютного фонду І. Алдасоро та М. Сейферлінг, досліджували основні аспекти фіскальної децентралізації, яка призводить до створення вертикальних фіскальних дисбалансів, використовуючи дані центрального та місцевих бюджетів країн, починаючи з 1980 р. [8]. Моделювання фіскальних та зовнішніх дисбалансів у країнах-членах ЄС, зокрема, роль фінансової кризи 2007 р. у їх виникненні, а також заходи державної політики, спрямовані на їх усунення, розглядали Р. Канале та У. Марані [10]. Л. Ейрайда та Л. Лузіян, за допомоги аналізу «вертикальних фіскальних дисбалансів», досліджували взаємовідносини

між розвитком фіскальних відносин та структурою фінансування місцевих органів влади у 28 країнах ОЕСР [11]. Концепцію вертикальних й горизонтальних фіскальних дисбалансів, методи їх вимірювання та типи міжбюджетних трансфертів у країнах з федеральних державним устроєм (Австралії, Австрії, Бельгії, Іспанії, Канади, Німеччини, США та Швейцарії) досліджено у роботі Р. Бьорда та А. Тарасова [9]. Проблеми горизонтальних фіскальних дисбалансів у Індії, із зосередженням на великих агломераціях, проаналізовано у роботі М. Хана та А. Агравала [17].

Однак питання виникнення фіскальних дисбалансів в рамках бюджетного простору на сьогоднішній день в сучасній українській економічній науці є недостатньо вивченим, що обумовлює актуальність даного дослідження.

Мета дослідження полягає у виявленні основних передумов та факторів впливу зовнішнього фінансування регіонів на бюджетну систему.

Виклад основного матеріалу. Розподіл доходів між державним та місцевими бюджетами є одним з основних елементів бюджетного простору. Вертикальний розподіл державних доходів між місцевими органами влади має фундаментальне значення. Воно домінує над горизонтальним розподіленням, яке зазвичай відіграє додаткову роль.

В теорії фіскального федералізму вертикальний розподіл стосується перш за все усіх податків та квазі-податкових платежів. За визначенням Ш. Тібу, окремі податки, які існують у певній системі доходу, мають бути розподілені між державою, муніципалітетами та іншими територіальними органами самоврядування, які організаційно належать до вертикальної структури, відповідно до завдань, призначених цим органам [22].

Подібну думку поділяють і Р. Масгрейв та П. Масгрейв, які підкреслюють той факт, що розподіл доходів має бути тісно пов'язаним із розподілом завдань відповідно до рівнів державної влади, і такі податки мають розподілятися для окремих структурних одиниць відповідно до їх структури та економічних наслідків [20].

Всі територіальні одиниці органів місцевої влади різних рівнів повинні мати власний дохід, який розподіляється відповідно до законодавства і додається до їхнього бюджету, і структуру якого може бути визначено відповідним органом місцевої влади. Таким чином, вертикальний розподіл державних доходів відображає, певним чином, масштаб децентралізації державних завдань та фінансів,

оскільки він залежить від розподілу функцій між рівнями влади.

Доходи, які отримує певний рівень влади, повинні дозволяти йому фінансувати покладені на нього суспільні потреби. У свою чергу, це означає, що зазначені доходи повинні бути адекватними потребам і завданням з їх фінансування. В теорії, принцип адекватності завдань разом із принципом підпорядкованості (subsidiarity principle) є базою для якісного структурування джерел доходів місцевих бюджетів. Ці принципи мають своїм наслідком фундаментальну норму, яка полягає в тому, що будь яке збільшення компетенцій місцевих органів влади потребує збільшення обсягу державних фінансових ресурсів для їх впровадження.

Передача завдань і компетенцій місцевим органам влади без забезпечення належних джерел доходів суперечить ідеї та ролі територіального самоврядування. Передача фінансових ресурсів і власності без надання права прийняття рішень щодо цих ресурсів не повинно бути взагалі.

Однак на практиці часто має місце невідповідність між джерелами доходів і необхід-

ними видатками, які впливають з призначених завдань. В рамках бюджетного простору місцевим органам влади певного рівня простіше за інших фінансувати свої завдання за власний кошт, що є часткою державного доходу. Дисбаланс доходів та видатків між окремими рівнями державної влади носить назву проблеми невідповідності (problem of inadequacy) або вертикального фіскального дисбалансу (vertical fiscal imbalance). Такий дисбаланс, зазвичай, виникає внаслідок розподілу податкових доходів між центральними та місцевими органами влади [14; 15].

Згідно визначення Всесвітнього банку, вертикальний фіскальний дисбаланс являє собою ступінь, у якій місцеві уряди покладаються на доходи центрального уряду задля забезпечення власних витрат; він може бути визначений за допомогою міжбюджетних трансфертів як частки субнаціональних витрат [12]. Найбільш ефективні з фіскальної точки зору податки (податок на дохід та податки на споживання) мають бути встановлені на загальнодержавному рівні, тоді як менш значимі, наприклад, податок на майно (на власність) – на місцевому.

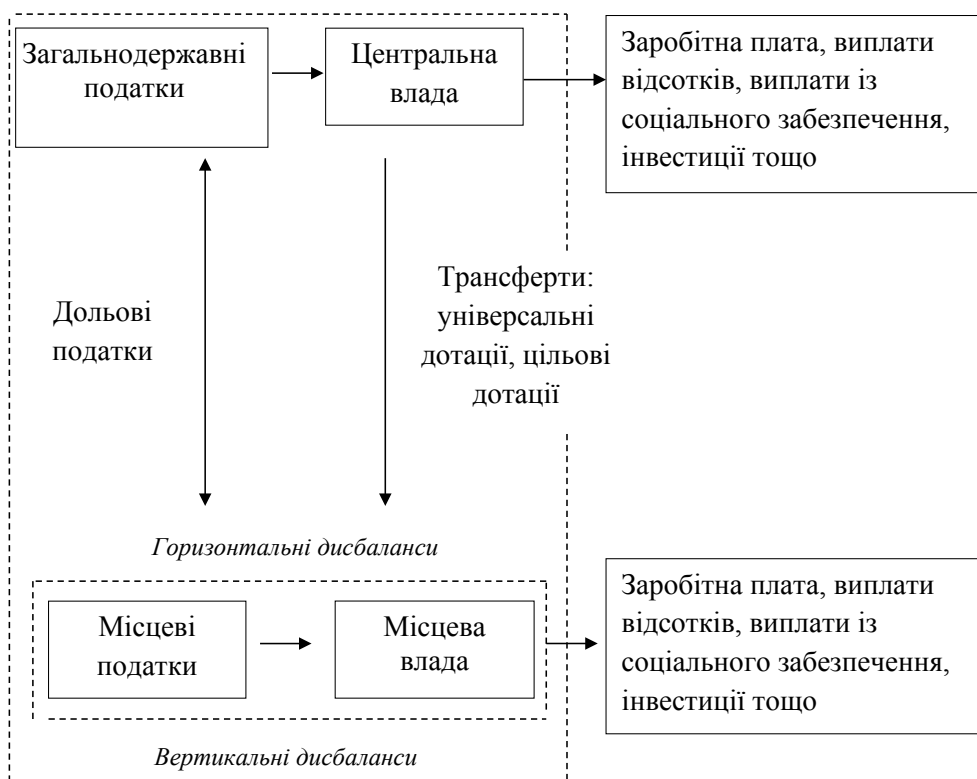


Рис. 1. Фіскальні дисбаланси в системі бюджетного простору

Джерело: складено автором

Примітка: дольові податки (shared taxes) – податки, надходження від яких розподіляються між різними рівнями влади.

Горизонтальний фіскальний дисбаланс (horizontal fiscal imbalance) виникає між місцевими органами влади одного рівня і є пов'язаним з проблемами вирівнювання (equalization) [9].

Окремі регіони країни розрізняються за рівнем економічного та соціального розвитку, рівнем добробуту, наявністю природних ресурсів, промисловістю тощо. Таким чином, показники доходу на душу населення у різних регіонах можуть суттєво різнитись. До того ж, додатковий розподіл доходів здійснюється між регіонами, де органи місцевої влади знаходяться на одному й тому ж рівні. Такий розподіл може мати різні форми і масштаб. Одна з них включає перерозподіл доходів від більш заможних регіонів до менш заможних. Також, горизонтальний розподіл доходів в рамках бюджетного простору виявляється у вигляді ситуацій, коли об'єднання певних муніципалітетів (областей) розподіляє частину видатків, які не відповідають рівню отримуваних доходів, іншим членам об'єднання. В такому випадку можливі різні рішення. Податковий тягар окремих регіонів може як співпадати, так і відрізнятись. Його можна визначити відповідно до фінансового потенціалу регіону (доходу регіону на душу населення) або відповідно до масштабу (сукупності) послуг, що надаються місцевою владою громаді регіону. На практиці, надання додаткових доходів менш заможним регіонам постає у вигляді субсидій та субвенцій з державного бюджету. Найчастіше використовуються для цих цілей універсальні, загальні (general-purpose) або цільові (specific-purpose transfers) трансферти.

Все вищезазначене у схематичному вигляді наведено на рис. 1.

Як проміжний висновок варто відзначити, що в рамках бюджетного простору вертикальні фіскальні дисбаланси призводять до проблеми невідповідності, тоді як горизонтальні фіскальні дисбаланси призводять до необхідності фінансового вирівнювання.

Розглянемо більш детально основні сфери фіскальних відносин між національним та місцевими органами влади в рамках бюджетного простору.

Фіскальні відносини між окремими рівнями державної влади можуть бути визначені як система рішень та фінансових відносин з приводу потреб та надання суспільних послуг, які забезпечуються та фінансуються на рівні, що відповідає їх масштабу та характеру. В рамках такого підходу фіскальні відносини містять

також механізми переговорів щодо повноважень, відповідальності та фіскальних повноважень (fiscal power), наслідком чого є той чи інший розмір фінансової автономії місцевих органів влади. Засади вищезазначених сфер і фундаментальні принципи фіскальних відносин зазвичай визначено в конституції та відповідних кодексах. Проте, нестабільні умови породжують значну кількість поточних, операційних питань та аргументів, які має бути вирішено.

У теорії суспільних фінансів, яка виходить з традиції унітарних держав, часто підкреслюється, що держава (уряд) є суверенним у системі державного управління та, відповідно, обмежена незалежність місцевих органів влади. Теорія фіскальної децентралізації виходить з природного права регіонів (областей) на незалежність та автономію. Згідно цього підходу, влада спрямовується «знизу догори».

Згідно традиційного підходу, до основних сфер фіскальних відносин у рамках бюджетного простору належать:

- розподіл податкових доходів між центральним та місцевими органами влади;
- масштаб фіскальних повноважень та впливу на структуру доходів, що розподіляються відповідно до чинного законодавства;
- принципи та масштаби фінансового вирівнювання;
- принципи та масштаби трансфертів із державного бюджету до місцевих бюджетів;
- незалежність у бюджетних видатках (budget spending);
- спроможність брати кредити, а також відповідні обмеження щодо кредитування.

Значна кількість проблем у зазначених сферах вимагає ґрунтовних і диверсифікованих досліджень питань фіскальних відносин між різними рівнями державної влади.

Найбільш важливі питання стосовно фіскальних взаємовідносин між державним та місцевими органами влади можуть бути сконцентровані у трьох сферах (рис. 2).

Існуючі дослідження доводять, що у довгостроковому періоді передача значної частини коштів державного бюджету на місцевий рівень, як результат децентралізації влади, призводить до збільшення диспропорцій у рівнях доходу окремих органів влади (як державних, так і місцевих). У свою чергу, це призводить до появи фіскальних циклів (fiscal cycles), за яких тенденції до централізації та децентралізації суспільних фінансових ресурсів виникають послідовно.

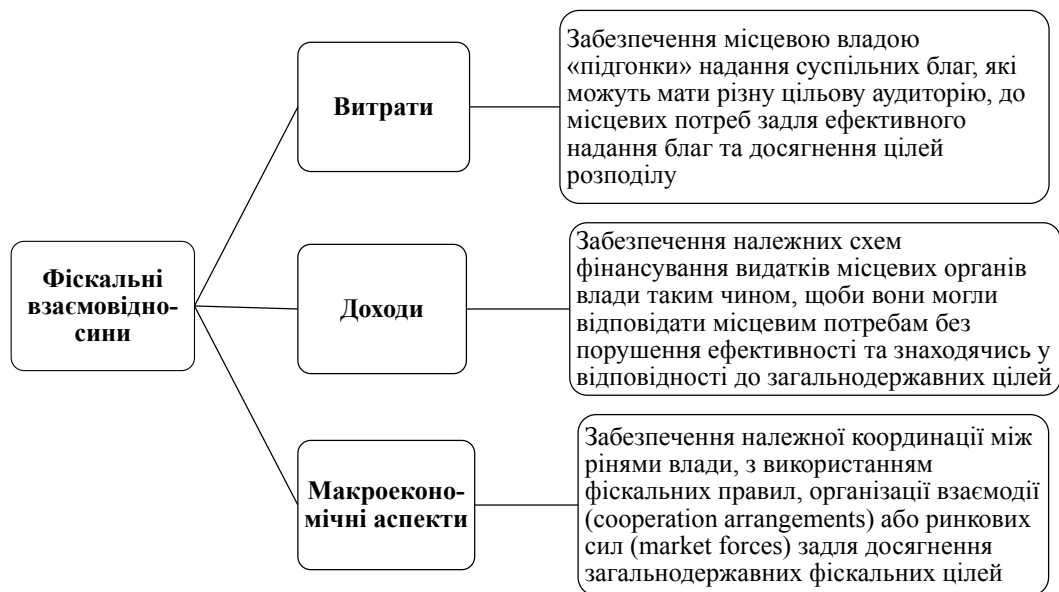


Рис. 2. Основні сфери фіскальних взаємовідносин між різними рівнями влади в рамках бюджетного простору

Джерело: складено автором на основі [16]

Система, що надміру орієнтована на доходи органів місцевої влади у вигляді трансфертів, заснована не лише на загальних субсидіях і дотаціях із державного бюджету, але й на певній частці у податках на дохід, які в рамках теорії фіскального федералізму розглядаються як трансферти загального характеру. Така система не є ефективною, оскільки порушуються так звані Wicksellian relations [21, с. 110]. Зокрема, йдеться про взаємозв'язок між набором окремих товарів і послуг, які забезпечуються суспільним сектором, і рівнем податків і зборів, які резиденти готові сплачувати за такі товари та послуги. Якщо ця інформація не відома платникам податків, вони не вимагатимуть раціонального прийняття рішень від місцевої влади та визначення напрямів місцевих видатків [14; 15].

Теорія фіскальної децентралізації стверджує, що розрив взаємозв'язку між рівнем доходу та рівнем та структурою видатків має негативні наслідки. «Роздута» система внутрішніх фінансових трансфертів і недостатнє використання прямого оподаткування на місцевому рівні призводять до розриву такого взаємозв'язку. Дотації та субсидії з державного до місцевих бюджетів можуть бути не повністю «інтегровані» у дохід виборців, і процес розподілу доходу надає можливість для розширення суспільних послуг, яке не було б можливим за інших умов.

На думку спеціалістів ОЕСР, головним і спільним викликом для високорозвинених

економік є забезпечення адміністративної та розподільчої (алокативної) ефективності у суспільному секторі. Не зважаючи на переваги децентралізації, в останні десятиліття вона впроваджується не надто активно. Як наслідок, у країнах ОЕСР і надалі спостерігається значна неоднорідність взаємовідносин між державними та місцевими органами влади [13; 18; 19].

Однією з причин є труднощі у політиці перерозподілу та наслідки децентралізації у вигляді втрат ефективності бюджетної політики (budget policy efficiency). Важливість цілей державної політики, включаючи перерозподільчу політику, може різнитись у різних країнах за рахунок прийнятої та впровадженої соціально-економічної доктрини, а також за рахунок більш об'єктивних факторів таких як регіональна нерівність та її наслідки у формі екстерналій.

Процес удосконалення розподілу доходу, спрямований, крім іншого, на усунення фіскальних дисбалансів, потребує уніфікації фіскальних рішень, зокрема, в рамках бюджетного простору. Проте варто відзначити, що навіть у високорозвинених країнах значний рівень такої уніфікації не є можливим, оскільки існують певні об'єктивні умови, зокрема, різні традиції, різний економічний потенціал тощо, які характеризують стан фінансів у цих країнах.

Висновки. Проведене дослідження дозволило визначити, що у будь-якій системі суспільних фінансів важливу роль відіграють

джерела зовнішнього фінансування розвитку регіонів у вигляді трансферів із центрального бюджету. Проблема полягає у структуруванні їх таким чином, щоби не обмежувати фінансову автономію місцевих органів влади, і, водночас, усунути фіскальні дисбаланси, які виникають в рамках бюджетного простору, внаслідок особливостей розвитку регіонів і

наявної системи розподілу бюджетних і податкових повноважень.

Основні напрями подальших досліджень будуть пов'язані саме з вивченням чинної системи міжбюджетних відносин в Україні, визначенням наявних фіскальних дисбалансів на сучасному етапі та можливих засобів їх усунення в рамках бюджетного простору.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Кудряшов В.П. Фіскальні дисбаланси і заходи щодо їх обмеження в ЄС // Економіка України. – 2014. – № 10. – С. 79–96.
2. Логвінов П. В. Фінансове вирівнювання територій в умовах децентралізації публічних фінансів // Фінанси, облік і аудит. – 2015. – Вип. 2. – С. 80–93.
3. Наконечна Г.Я., Лукаш Я.Л. Зарубіжний досвід міжбюджетних відносин // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Юридичні науки». – 2016. – Вип. 2. – Т. 2. – С. 81–85.
4. Письменний В.В., Палац Х.П. Сучасні виклики системи фінансового вирівнювання територій: досвід України і скандинавських країн // Вісник Запорізького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – № 3. – С. 112–122.
5. Сагайдак І.В. Сутність і стан фінансового вирівнювання у бюджетній системі України // Економічний простір. – 2013. – № 75. – С. 172–180.
6. Угрин В.В. Дисбаланси податкового боргу та структуризація їх проявів в Україні // Науковий вісник Ужгородського університету : Серія: Економіка. – 2014. – Вип. 2 (43). – С. 138–142.
7. Юшко С.В., Мостова Л.Ю. Горизонтальні фіскальні дисбаланси та підходи до їх ліквідації: український досвід // Збірник матеріалів I міжнародної науково-практичної конференції «Фінансово-кредитна система: вектор розвитку для України». – Ужгород, 2015. – С. 425–429.
8. Aldasoro I., Seiferling M. Vertical Fiscal Imbalances and the Accumulation of Government Debt. WP/14/209. IMF, 2014. – 39 p.
9. Bird R., Tarasov A. Closing the gap: fiscal imbalances and intergovernmental transfers in developed federations // Environment and Planning. – 2004. – Government and Policy. – Vol. 22(1). – Pp. 77–102.
10. Canale R., Marani U. Current account and fiscal imbalances in the Euro-area: Siamese twins in an asymmetrical currency union. Working Paper No. 659. Quaderni del dipartimento di economia politica e statistica. Università Degli Studi di Siena, 2012. – 16 p.
11. Eyrauda L., Lusinyan L. Vertical fiscal imbalances and fiscal performance in advanced economies // Journal of Monetary Economics. – 2013. – Vol. 60(5). – Pp. 571–587.
12. Fiscal Decentralization Indicators. The World Bank. Режим доступу: <http://www1.worldbank.org/publicsector/decentralization/webfiscal.pdf> (accessed 30.11.2016).
13. Fiscal Policy Across Levels of Government in Time of Crisis. OECD Network on Fiscal Relations Across Levels of Government. Working Paper No 12. OECD/COM/CTPA/ECO/GOV/WP(2010)12. – 32 p.
14. Guziejewska, B. Designing a Revenue Structure in Local Self-government Entities in Poland: Taxes Versus Grants // Equilibrium. Quarterly Journal of Economics and Economic Policy. – 2015. – Vol. 10(3). – Pp. 45–63.
15. Guziejewska B. Intergovernmental Fiscal Relations. Theoretical Aspects and Poland's Experience // Financial Internet Quarterly „e-Finance”. – 2013. – Vol. 9(3). – Pp. 24–32.
16. Joumard I., Kongsrud P. Fiscal Relations Across Levels of Government. OECD Economic Studies. – No. 36, 2003/1. – 75 p.
17. Khan M., Agrawal A. Horizontal fiscal imbalances: issues and measurement with special reference to urban local bodies // EPRA International Journal of Economics and Business Review. – 2016. – Vol. 4(2). Pp. 124–128.
18. Measuring Fiscal Decentralisation. Concepts and Policies. OECD, 2013. – 152 p.
19. OECD Fiscal Decentralisation Database. Режим доступу: <http://www.oecd.org/tax/federalism/oecdiscaldecentralisationdatabase.htm> (accessed 30.11.2016).
20. Musgrave R., Musgrave P. Public Finance in Theory and Practice. New York: McGraw-Hill Book Company, Fourth Edition, 1973. – 664 p.
21. Sadioglu U., Dede K. Comparative Studies and Regionally-Focused Cases Examining Local Governments. IGI Global, 2016. – 502 p.
22. Tiebout Ch. A Pure Theory of Local Expenditure. Journal of Political Economy. – 1956. – Vol. 64 (5). – Pp. 416–424.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.4:631.162

Обліково-аналітичне забезпечення виробничих запасів на сільськогосподарських підприємствах

Гадзевич О.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту

Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Шпатовська Т.А.

студентка

Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

У статті досліджено концептуальні питання обліково-економічного забезпечення запасів на сільськогосподарських підприємствах. Проаналізовано класифікацію і методи вибуття виробничих запасів. Визначено основні принципи та методи управління виробничими запасами на сільськогосподарських підприємствах. Обґрунтовано основні проблеми пов'язані з їх обліком та запропоновано шляхи їх вирішення.

Ключові слова: виробничі запаси, організація, облік, контроль, автоматизація, управління виробничими запасами.

Гадзевич О.І., Шпатовська Т.А. УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В статье исследованы концептуальные вопросы учетно-экономического обеспечения запасов на сельскохозяйственных предприятиях. Проанализированы классификацию и методы выбытия производственных запасов. Определены основные принципы и методы управления производственными запасами на сельскохозяйственных предприятиях. Обоснованы основные проблемы связаны с их учетом и предложены пути их решения.

Ключевые слова: производственные запасы, организация, учет, контроль, автоматизация, управление производственными запасами.

Hadzevych O.I., Shpatykovska T.A. ACCOUNTING AND ANALYTICAL SOFTWARE INVENTORY ON FARMS

In the article the conceptual issues of accounting and economic security of stocks on farms. Analysis and classification methods of disposal of inventory. The basic principles and methods of inventory on farms. The basic problems associated with their account and proposed solutions.

Keywords: inventory, organization, accounting, control, automation, management of inventory.

Постановка наукової проблеми у загальному вигляді. Виробничі запаси є важливою обліково-економічною категорією та об'єктом бухгалтерського обліку, займають вагомим місце в оборотних активах та беруть участь у формуванні кінцевого продукту діяльності. Ключовою складовою при формуванні собівартості готової продукції є виробничі запаси оскільки вони займають особливе місце не лише у складі майна підприємства, а й у структурі витрат підприємства. Сільськогосподарське виробництво належить до галузей із високим рівнем матеріаломісткості. Питома вага затрат сировини і матеріалів у собівартості сільськогосподарської продукції становить від 50% до

80%. Цей факт свідчить, що раціональне використання виробничих запасів має для даної галузі суттєве значення. Проте дослідження практики обліку та аналізу на підприємствах аграрної сфери показали, що облік та аналіз використання сировини і матеріалів має ряд недоліків і потребує вдосконалення.

Аналіз досліджень цієї проблеми. Проблеми організації та методики бухгалтерського обліку виробничих запасів досліджували вітчизняні та іноземні вчені: Ф. Ф. Бутинець, М. Ф. Огійчук, З. Д. Овчарик [1], Г. Г. Сопко, Л. К. Сук, Н. М. Ткаченко, Ю. Я. Беляєв [2], С. М. Хмелевський, В. М. Шваб, С. В. Абрамов, П. С. Бузруких та інші.

Проте ряд важливих проблем обліку виробничих запасів залишаються актуальними та потребують нагального вирішення. До цих питань належить:

- організація складського господарства, оцінки виробничих запасів;
- кваліфікованого підходу до вирішення організаційно-методичних питань щодо обліку виробничих запасів та можливості широкого використання при цьому інформаційно-комп'ютерних технологій, що підвищуватиме якість отриманої обліково-аналітичної інформації.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є розгляд питань розробки теоретичних і методичних засад та практичних рекомендацій щодо удосконалення обліку та аналізу використання виробничих запасів у сільськогосподарських підприємствах, спрямованого на забезпечення обліково-аналітичною інформацією системи управління сільськогосподарських формувань.

Виклад основного матеріалу. Особливість сучасного стану обліку виробничих запасів на підприємствах України полягає в тому, що в П(С)БО 9 та Методичних рекомендаціях з бухгалтерського обліку запасів, затверджених наказом Міністерства фінансів України від 10.01.2007 №2, наведено лише загальні положення щодо оцінки цих об'єктів, їх обліку на складі та в бухгалтерії і недостатньо приділено уваги особливостям методики обліку окремих видів запасів (у рекомендаціях подано лише відмінності щодо обліку тари).

Виробничі запаси належать до загальної категорії «запаси», визначення яких подано згідно з П(С)БО 9 «Запаси», запаси – це активи, які утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності, перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва й утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством [3].

Серед вчених однозначного трактування поняття виробничих запасів не існує. Беляєв Ю. Я. під запасами розуміє «предмети праці, які в процесі виробництва перетворюються в ті чи інші продукти або готову продукцію, призначену для особистого чи виробничого споживання» [6]. Безруких П. С. виробничі запаси характеризує як «різні речові елементи виробництва, які повністю споживаються в кожному циклі і всю свою вартість переносять на вартість виробленої

продукції, виконаних робіт і наданих послуг» [5]. Проте, найбільш оптимальним, на нашу думку, є визначення виробничих запасів – як складової частини предметів праці, які беруть участь у виготовленні продукції, але, які безпосередньо ще не задіяні у виробничому процесі, споживаються протягом одного виробничого циклу і всю свою вартість переносять на вартість кінцевого продукту.

Сільськогосподарське виробництво пов'язане з технологічними, речовими та організаційними і біологічними факторами та кліматичними умовами. Вплив природних умов на виробничий процес зумовлює сезонність сільськогосподарського виробництва, нерівномірність використання робочої сили та сільськогосподарської техніки.

Зима – сезон застою, у цей період відбувається списання тільки тих запасів, які пов'язані з адміністративною діяльністю. Виробничий цикл і безперервне списання запасів починається з квітня по кінець липня, ґрунт готують для посіву ярих культур. Кінець серпня – вересень дуже напружений період в сільському господарстві, тому що прибирання ярих та посів озимих відбувається в одному періоді. Річний цикл завершується посівом озимини і підприємства починає готувати техніку до зими [4]. Тому їх облік має досить специфічний характер порівняно з звичайними торговими чи виробничими підприємствами.

Необхідними передумовами правильної організації обліку запасів є:

- 1) раціональна організація складського господарства;
- 2) розробка номенклатури запасів;
- 3) наявність інструкції з обліку виробничих запасів;
- 4) правильне групування (класифікація) запасів;
- 5) розробка норм витрачання запасів.

Метою управління виробничими запасами є забезпечення в потрібний момент необхідною кількістю матеріалів для виробництва запланованої продукції. Від того, яким чином ведеться управління виробничими запасами, значною мірою залежать фінансові результати діяльності підприємства. Оскільки, якщо виробничі запаси менші, ніж потрібно підприємству, то можливі зупинки виробництва, під час яких працівникам необхідно платити заробітну плату за простій, штрафи за невиконання договорів, зменшуються обсяги виробництва. Якщо ж виробничих запасів більше, ніж необхідно, то підприємство відволікає з обороту грошові кошти, які могли

бути вкладені в інші проекти. Важливим моментом управління запасами є визначення і додержання їх оптимальної величини. Для цього використовують різні моделі управління, зокрема: базова модель EOQ, модель виробничого замовлення, модель управління запасами з фіксованим розміром замовлення, модель з фіксованим інтервалом часу між замовленнями, модель зі встановленою періодичністю поповнення запасів та модель «мінімум-максимум». Основою управління виробничими запасами є визначення вартості замовлення, час завезення та кількість запасів. Для цього необхідно розрахувати оптимальний обсяг замовлення чи поставки [5].

Наявність виробничих запасів на підприємстві є необхідною умовою для розвитку ефективної його діяльності, покращення фінансових результатів, збільшення майбутніх прибутків. Контроль за збереженням матеріальних ресурсів, раціональним використанням їх у виробництві має досить велике значення.

На різних підприємствах виробничі запаси можуть мати різне призначення залежно від функції, яку вони виконують у процесі виробництва, а також від особливостей підприємства.

Щодо класифікації виробничих запасів, то тут думки різних вчених розбігаються. На нашу думку, доцільною є класифікація запропонована Огійчуком М. Ф. згідно якої до складу виробничих запасів на сільськогосподарських підприємствах відносять:

- насіння і садівний матеріал;
- корми – концентровані, грубі, соковиті, тваринні і мінеральні корми тощо;
- нафтопродукти – гас, бензин, дизельне паливо, нігрол, автол, дизельне масло, солідол, технічний вазелін тощо;
- тверде паливо – дрова, вугілля, торф, брикет тощо;
- різна сільськогосподарська сировина для переробки в млинах, крупорушках, олійницях, сушарках тощо;
- запасні частини і ремонтні матеріали [1];

Склад матеріальних оборотних засобів у сільськогосподарських підприємств досить різноманітний. Відсоткове співвідношення між окремими елементами оборотного капіталу являє собою структурою. По окремих підприємствах вона може істотно різнитися, що зумовлено їх виробничим напрямком і рівнем розвитку економіки.

Шляхи надходження запасів на підприємство: купівля у постачальника; безоплатне отримання; як внесок до статутного капіталу

засновниками підприємства; виготовлення власними силами; в результаті обміну на подібні та неподібні запаси.

Аналізувати використання виробничих запасів на підприємстві можна проводити за допомогою різноманітних методів аналітичного дослідження, виходячи з того, якими даними оперує аналітик та яка кінцева мета і цільовий характер аналізу.

Для організації безперебійного постачання, розміщення, зберігання і видачі виробничих запасів потрібно правильно організувати складське господарство, тому що в діяльності підприємства не завжди можна добитися повного узгодження темпів постачання матеріальних ресурсів, темпів виробництва і збуту готової продукції [6].

Тому доцільно контроль за запасами проводити у відповідності з наступними принципами:

1) завозити матеріали необхідно лише ті, що використовуються у виробництві;

2) розмір запасу кожного виду сировини та матеріалів встановлювати з урахуванням середнього виробничого запасу, який містить поточну потребу, підготовчий та гарантійний запаси;

3) зберігання запасів організувати за сучасними ресурсозберігаючими технологіями;

4) запаси повинні підлягати повному обліку, маркуванню та етикетуванню [7].

Існують ситуації за якими відбувається списання запасів зі складу. Зокрема це: відпуск у виробництво, псування, продаж, внесення до статутного капіталу іншого підприємства тощо.

Відповідно до п.16 П(с)БО 9 «Запаси» у випадку будь-якого вибуття запаси оцінюються за одним із методів: ідентифікованої собівартості одиниці запасів, середньозваженої собівартості, метод ФІФО, нормативних затрат та ціни продажу [3].

Для запасів, які мають однакове призначення і однакові умови використання, застосовується тільки один із зазначених методів.

Вибір правильного методу вибуття запасів є важливим чинником для діяльності підприємства та повноцінного використання його виробничої потужності. Адже правильний вибір методу впливає на головний результат підприємства – отримання прибутку. Метод, яким відпускаються запаси у виробництво має бути зазначений в Наказі про облікову політику, і не має ні в якому разі суперечити діяльності підприємства.

Для обліку матеріальних цінностей використовуються типові форми первинних доку-

ментів, що утворюють вхідну інформацію, зокрема: прибутковий меморіальний ордер, здавальна накладна, товарно-транспортна накладна та інші. Вихідною інформацією складського обліку є: картка складського обліку матеріалів, лімітно-забірна картка, оборотна відомість матеріальних цінностей та ін. А в бухгалтерії основною регламентованою вихідною інформацією з обліку матеріальних цінностей є: інвентаризаційна відомість наявності матеріальних цінностей, зведена відомість надходження матеріальних цінностей [8].

Все більшого розповсюдження набуває автоматизація обліку виробничих запасів на підприємствах. Технологічний процес автоматизованого оброблення даних з обліку виробничих запасів полягає у виконанні всіх потрібних операцій введення, оброблення, збереження й надання потрібної інформації, групування даних на рахунках, із метою контролю за наявністю та витратами матеріальних засобів зі своєчасним складанням звітності.

Для автоматизації обліку в Україні серед сільськогосподарських підприємств найбільш використовують програма «1С: Підприємство» а саме її версія 7.7. Це універсальна програма масового призначення для автоматизації бухгалтерського і податкового обліку, що включає підготовку обов'язкової (регламентованої) звітності. Все ширшого розповсюдження набуває наступна версія програми – «1С:Бухгалтерія 8.1», яка забезпечує рішення всіх задач, що стоять перед бухгалтерською службою підприємства, якщо до її повноважень повністю входить облік на підприємстві, включно з випискою первинних документів, обліком продажів і т.д. [9].

На даний час багато з аспектів організації обліку виробничих запасів в системі управління сільськогосподарськими підприємствами залишаються недостатньо вирішеними. Серед них можна виділити основні, а саме:

- складність у визначенні справедливої (ринкової та неринкової) вартості запасів, що полягає у використанні підприємствами бартерного обміну, більше того, обміну на неподільні активи [10];

- відсутність комплексного поєднання даних усіх видів обліку підприємства для забезпечення керівництва підприємства необхідною управлінською інформацією;

- низький рівень оперативності інформаційного забезпечення управління виробничими запасами підприємств;

- невідповідний рівень контролю та оперативного регулювання процесів утворення запасів;

- обмеженість контролю використання виробничих запасів.

Для запобігання наведених проблем організації та ведення обліку виробничих запасів доцільно виділити напрями їх вирішення, а саме:

- удосконалення системи автоматизації обліково-аналітичних робіт в управлінні виробничими запасами та обґрунтування раціональних методів проведення інвентаризації виробничих запасів, оскільки успішне функціонування підприємств залежить, перш за все, не тільки від вдосконалення внутрішньогосподарської діяльності взагалі, а й від того, наскільки розвинута система автоматизації їхньої діяльності;

- обґрунтування системи обліку матеріальних витрат на освоєння нової техніки та технології виробництва;

- чітка організація обліково-контрольних процедур руху запасів підприємств, тобто застосування прийомів обліку за центрами відповідальності, заходів контролю та оперативного регулювання процесів утворення запасів;

- запровадження на підприємстві інформаційних технологій обробки економічної інформації;

- забезпечення строгого порядку приймання, зберігання й витрат сировини, матеріалів та комплектуючих виробів;

- упровадження ефективних форм попереднього й поточного контролю за дотриманням норм запасів і витрат матеріальних ресурсів;

- раціоналізація форм документів, документообігу й усієї системи оформлення, реєстрації та обробки документів.

Висновки з цього дослідження. Кожне підприємство прагне виробляти конкурентоспроможну продукцію та реалізувати її на внутрішньому та зовнішньому ринках, отримати максимальний прибуток і мати стабільне фінансове становище. В досягненні цієї мети беруть участь виробничі запаси, які забезпечують безперервний процес виробництва і в постійно діючому продажі продукції. Виробничі запаси є основною статтею оборотних коштів та основою діяльності підприємства. Достовірний облік їх на підприємстві є невід'ємною частиною управління, без якого неможливе досягнення, як поточних, так і довгострокових цілей підприємства.

Раціональними напрямками вдосконалення обліково-аналітичних процесів щодо впровадження запасів будуть: широке застосування нових програм по автоматизації обліку; забезпечення суворого порядку приймання, зберігання та витрат сировини та матеріалів; ефективний контроль норм та витрат за-

сів; удосконалення форм документів обліку запасів. Такі заходи полегшать роботу обліково-аналітичним працівникам сільськогосподарських підприємств та зменшать імовірність виникнення помилок, розбіжностей у веденні обліку та проведенні аналізу їх використання у виробництві.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Овчарик З. Д. Виробничі запаси: облік в сільськогосподарських підприємствах / З. Д. Овчарик. – Ніжин: Видавництво НДУ ім. Гоголя, 2014. – 131 с.
2. Беляєв Ю. Політична економія [Електронний ресурс] / Ю. Беляєв // ХНЕУ. – 2002. – Режим доступу до ресурсу: <http://studentbooks.com.ua/content/view/118/50/>.
3. П(с)БО 9 "Запаси" [Електронний ресурс]. – 1999. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.
4. Гузь Б. Г. Проблеми обліку виробничих запасів на сільськогосподарських підприємствах / Б. Г. Гузь, В. С. Белозерцев. // Національна металургійна академія України. – 2016. – С. 162–165.
5. Трапезнікова С. Моделі управління запасами підприємства [Електронний ресурс] / С. Трапезнікова // Таврійський агротехнологічний університет. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: http://sophus.at.ua/publ/2013_12_19_20_kampodilsk/sekcija_4_2013_12_19_20/modeli_upravlinnja_zapasami_pidpriemstva/46-1-0-819.
6. Shmatkovska T. O. Comparison of the process of stocks inflow and outflow in accounting systems of foreign countries and in ukraine in terms of successful management information system formation [Електронний ресурс] / Shmatkovska // Електронне наукове видання «Економіка та суспільство». – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.economyandsociety.in.ua/journal-4/11-stati-4/329-shmatkovska-t-o>.
7. Грунська М. В. Сучасні проблеми організації та ведення обліку виробничих запасів на підприємстві / М. В. Грунська. – ХНЕУ. – 2013. – С. 15–16.
8. Дулембова К. О. Автоматизація обліку виробничих запасів [Електронний ресурс] / К. О. Дулембова. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: https://nmetau.edu.ua/file/part_4.pdf.
9. Плящечник В. Автоматизація обліку виробничих запасів [Електронний ресурс] / В. Плящечник. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: http://sophus.at.ua/publ/2013_12_19_20_kampodilsk/sekcija_6_2013_12_19_20/avtomatizacija_obliku_virobnichikh_zapasiv/48-1-0-848.
10. Левченко О. П. Шляхи удосконалення обліку виробничих запасів / О. П. Левченко // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2014. – № 4. – С. 267–270.

УДК 657.6

Реалії аудиту у вітчизняній та зарубіжній практиці

Гуцаленко Л.В.

доктор економічних наук, професор,
Вінницький національний аграрний університет

Марченко С.О.

студентка
Вінницького національного аграрного університету

У статті розкрито недоліки в аудиторській практиці України та здійснено порівняльний аналіз з зарубіжними країнами. Наведено основні проблемні аспекти надання аудиторських послуг в Україні. Відображено ряд причин, які стримують процес ефективного розвитку аудиту. Розглянуто мету аудиту та контролюючі органи зарубіжних країн.

Ключові слова: аудит, мета, аудитор, контролюючі органи, фірма, зарубіжні країни.

Гуцаленко Л.В., Марченко С.А. РЕАЛИИ АУДИТА В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКЕ

В статье раскрыты недостатки в аудиторской практике Украины и осуществлен сравнительный анализ с зарубежными странами. Приведены основные проблемные аспекты оказания аудиторских услуг в Украине. Отражено ряд причин, которые сдерживают процесс эффективного развития аудита. Рассмотрены цель аудита и контролирующие органы зарубежных стран.

Ключевые слова: аудит, цель, аудитор, контролирующие органы, фирма, зарубежные страны.

Gutsalenko L.V., Marchenko S.O. REALITIES OF AUDIT IN DOMESTIC AND FOREIGN PRACTICE

The article reveals shortcomings in the audit practice of Ukraine and carried out a comparative analysis with foreign countries. Are the main problematic aspects of the provision of audit services in Ukraine. Reflects a number of factors hindering the process of efficient development of the audit. Considered the aims of the audit and regulatory authorities of foreign countries

Keywords: audit, aim, the auditor, supervisory authorities, a firm, foreign countries.

Постановка проблеми. З набуттям Україною незалежності, загостренням кризових явищ у національній економіці, зростанням зловживань в державному секторі та підприємницькій діяльності виникла потреба розвитку аудиторської діяльності.

22 квітня 1993 року було прийнято Закон України «Про аудиторську діяльність» та інші нормативні акти, якими керуються аудитори або аудиторські фірми при проведенні аудиту фінансової звітності підприємств.

Аудит набув окремого інституту ринкової економіки до якого ставляться вимоги державного та міжнародного рівня та який має певні зобов'язання перед суспільством.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у наукове та практичне дослідження розвитку аудиторської діяльності зробили українські вчені, зокрема: М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, Н.І. Дорош, С.Я. Зубілевич, О.А. Петрик, І.І. Пилипенко, В.Я. Савченко, В.О. Шевчук та інші.

Формулювання цілей статті. Розкрито недоліки в аудиторській практиці України та

здійснити порівняльний аналіз з зарубіжними країнами.

Виклад основного матеріалу. Аудит – перевірка даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності суб'єкта господарювання з метою висловлення незалежної думки аудитора про її достовірність в усіх суттєвих аспектах та відповідність вимогам законів України, положень (стандартів) бухгалтерського обліку або інших правил (внутрішніх положень суб'єктів господарювання) згідно із вимогами користувачів [6].

Аудит в Україні є новим видом діяльності, однак він пройшов свій еволюційний шлях (рис. 1).

Майже 20 років аудит в Україні є легалізованим. За цей період часу були спроби його скасувати, зробити додатком до ревізії, відмінити або зменшити поле обов'язкового аудиту. Не дивлячись на зазначені перепони, аудит склався як професійна діяльність, виконує певні зобов'язання перед суспільством і має перспективи розвитку та удосконалення.

У сфері аудиторської діяльності суб'єктом управління і контролю є Аудиторська палата

України, метою якої є створення системи незалежного фінансово-господарського контролю та сприяння раціональному господарюванню для забезпечення достовірного контролю за доходами і видатками власника та охорони інтересів держави.

Крім того, Аудиторська палата України:

- здійснює сертифікацію осіб, які мають намір займатися аудиторською діяльністю; затверджує стандарти аудиту; затверджує програми підготовки аудиторів та за погодженням з Національним банком України програми підготовки аудиторів, які здійснюватимуть аудит банків;

- веде Реєстр аудиторських фірм та аудиторів;

- здійснює контроль за дотриманням аудиторськими фірмами та аудиторами вимог Закону України «Про аудиторську діяльність», стандартів аудиту, норм професійної етики аудиторів;

- здійснює заходи із забезпечення незалежності аудиторів при проведенні ними аудиторських перевірок та організації контролю за якістю аудиторських послуг;

- регулює взаємовідносини між аудиторами в процесі здійснення аудиторської діяльності та у разі необхідності застосовує до них стягнення;

- здійснює інші повноваження, передбачені Законом України «Про аудиторську діяльність» та Статутом Аудиторської палати України [11].

Аудиторська діяльність є досить новою сферою, тому має деякі недоліки у своєму функціонуванні. Окремі автори виокремлюють основні проблемні аспекти надання аудиторських послуг в Україні (рис. 2).

Недовіра до якості надаваних аудиторських послуг викликана відсутністю контролю на державному рівні. Ця проблема, мабуть, найбільш актуальна, оскільки на даний момент в Україні існує безліч малих і середніх підпри-



Рис. 1. Еволюція аудиту в Україні

Джерело: авторське узагальнення на підставі [2]

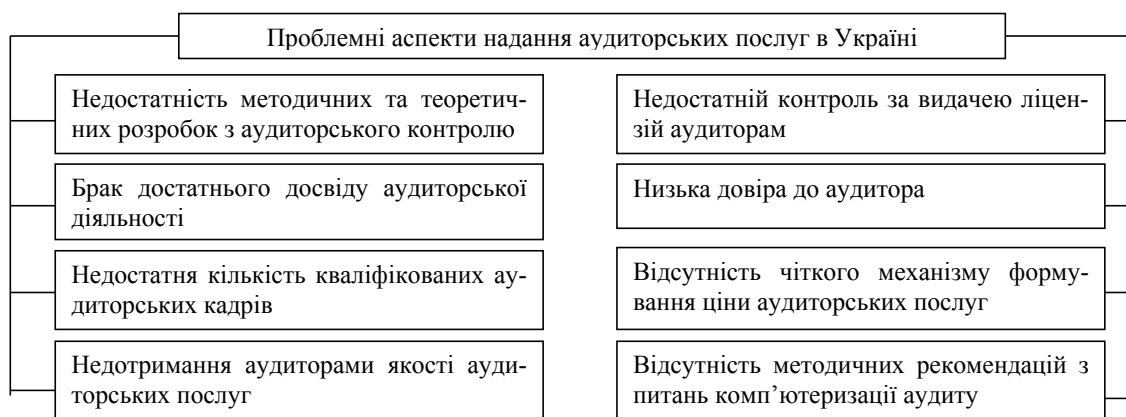


Рис. 2. Проблемні аспекти надання аудиторських послуг в Україні

Джерело: авторське узагальнення на підставі [5]

ємств, які в силу своїх невеликих доходів не можуть дозволити собі скористатися послугами великих і перевірених аудиторських фірм. Такі підприємства змушені звертатися до приватних аудиторів, ризикуючи отримати неякісні аудиторські послуги [10].

Також потрібно відзначити, що існує ряд причин, які стримують процес ефективного розвитку аудиту в Україні (рис. 3).

В аудиторській практиці України існує проблема цінової політики послуг аудиту. Єдиної системи розрахунку вартості послуг аудиторської фірми в Україні не існує, тому аудиторі часто використовують власну систему формування ціни. Найчастіше така система заснована на визначенні кількості відпрацьованих людино-годин або обсягу виконаних робіт. Також, велика кількість аудиторів на ринку спричиняє значне зниження ціни на аудиторські послуги у зв'язку з необхідністю боротьби за клієнта. Це в свою чергу впливає на зниження якості аудиту [6].

Одним із реальних способів покращення якості аудиторських послуг є підвищення відповідальності аудиторських фірм та аудиторів. Відповідно до законодавства України, розмір майнової відповідальності аудиторів не може перевищувати суми фактично завданої замовнику шкоди з вини аудитора. До аудито-

рів у випадку виявлення неодноразових фактів низької якості перевірок можуть застосовуватися стягнення у вигляді попередження, зупинення дії сертифікату на строк до одного року або його анулювання. Анульований сертифікат аудитор повинен повернути у термін, не більше 10 днів з моменту отримання витягу з рішення АПУ [9].

На жаль мають місце факти, що на ринку аудиторських послуг в Україні присутні аудиторі, які не внесені до Реєстру аудиторських фірм, але при цьому досить впевнено надають свої послуги. Це свідчить про наявність проблеми контролю аудиторської діяльності. Фактично аудит сьогодні існує завдяки платоспроможності замовників і кількості послуг, а не їх високій якості.

Покращення ефективності роботи аудитора неможливе без використання комп'ютерної техніки. Однак зважаючи на те, що комп'ютеризація охопила все ділове життя в Україні, вітчизняні аудиторі застосовують комп'ютерні технології та аудиторське програмне забезпечення україн недостатньо порівняно зарубіжними партнерами [4].

На ринку аудиторських послуг останнім часом посилюється контроль над аудиторською діяльністю – це є позитивним результатом, оскільки забезпечує більш достовірні резуль-



Рис. 3. Причини, що стримують процес ефективного розвитку аудиту в Україні

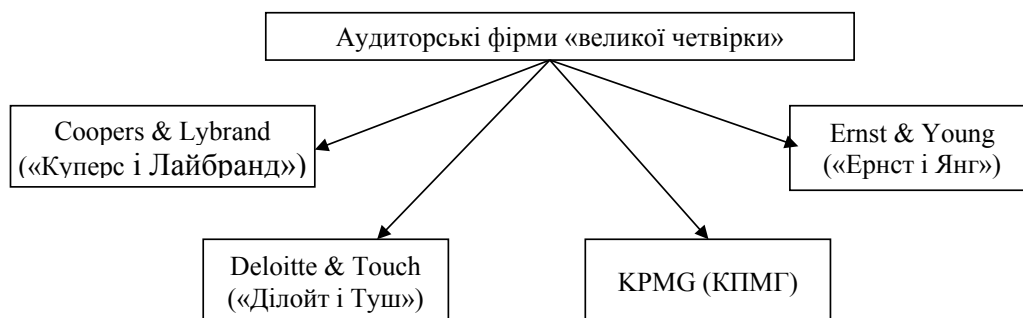


Рис. 4. Аудиторські фірми «великої четвірки»

тати аудиторських перевірок, які спонукають великі компанії до набуття бездоганної ділової репутації.

На світовому ринку аудиту сьогодні діють сотні тисяч аудиторських фірм, однак тільки окремі з них здобули міжнародне визнання. Це так звані аудиторські фірми «великої четвірки» (рис. 4).

Аудит в різних країнах формувався під впливом розвитку суспільства та різних факторів.

Розглянемо мету аудиту та контролюючі органи зарубіжних країн (табл. 1).

Німеччина. В Німеччині діяльність аудиторів чітко регламентується та контролюється. Органом контролю там виступає Інститут аудиторів, що має спеціалізовані комітети для врегулювання проблем, які виникають у сфері аудиту. При Аудиторській палаті Німеччини створюються аудиторські суди, до компетенції яких входить накладання штрафів та інших адміністративних покарань за неякісне проведення перевірки, в разі необхідності такі суди можуть позбавити аудитора права здійснювати аудиторську діяльність [3].

В Німеччині виділяють два види контролю за професією аудитора. Це контроль за здійсненням професії аудитора, та безпосередньо контроль якості аудиторських послуг.

Поширеним явищем в цій країні є страхування відповідальності аудиторів перед третіми особами. Відповідно до Німецького закону «Про аудиторську діяльність» таке страхування є обов'язковим у тому випадку, якщо максимальна професійна відповідальність становить 1 мільйон євро – для аудиту

підприємств, що не є учасниками ринку капіталу та 4 мільйони євро – для аудиту підприємств, що є учасниками ринку капіталу.

Досвід Німеччини у страхуванні відповідальності аудиторів є досить позитивним і було б доцільно впровадити таку практику і в нашій державі. Це дозволило б підвищити якість аудиторських послуг та убезпечити аудиторів від їхніх помилок [8].

США. Основною метою аудиту є перевірка фінансових звітів незалежними аудиторами та експертно-консультативна діяльність. Органами, які регулюють аудиторську діяльність та готують аудиторські кадри є:

- Федерація спілок аудиторів;
- Інститут внутрішніх ревізорів;
- Інститут бухгалтерів.

Присутні два види аудиторських організацій: професійні та недержавні. Недержавні аудиторські організації існують у формі Американського інституту дипломованих бухгалтерів, основним завданням якої є перевірка кваліфікації аудитора. Професійні аудиторські організації здійснюють свою діяльність, як правило, в межах штатів. Аудитори в США отримують сертифікати за такими спеціалізаціями: бухгалтер; внутрішній аудитор; аудитор інформаційних систем.

Для отримання сертифікату кожен повинен пройти відповідний екзамен, що проводиться раз на півроку [3].

В 2002 році у США було прийнято Закон Сарбейнса-Оксли, який встановив підвищені вимоги в області системи корпоративного управління і внутрішнього контролю за фінан-

Таблиця 1

Мета та суб'єкти аудиту зарубіжних країн

Країни	Ознаки	
	Мета аудиту	Контролюючі органи
США	Перевірка фінансової звітності аудиторами та експертно-консультативна діяльність	1) Федерація спілок аудиторів 2) Інститут внутрішніх ревізорів 3) Інститут бухгалтерів
Франція	Зовнішній фінансовий контроль достовірності фінансової звітності недержавного сектора економіки	1) Національна палата ревізорів 2) Ордер бухгалтерів-експертів
Росія	Забезпечення користувачів звітністю підприємств упевненістю, що дана звітність розглянута кваліфікованими фахівцями, і її достовірність у всіх істотних відносинах підтверджена	1) Російська спілка аудиторів
Швеція	Перевірка фінансової звітності підприємств, компаній, банків, організацій	1) Комісія з аудиторської діяльності 2) Шведська спілка аудиторів
Китай	Повний державний контроль за доходами і витратами усіх міністерств, відомств та органів влади	1) Державна аудиторська адміністрація

совою звітністю компаній, акції яких котируються на фондовому ринку США. Також даний закон містить вимоги щодо документування і проведення щорічної оцінки системи внутрішнього контролю та зобов'язує керівництво подавати звіти про її стан [8].

Данія. Аудиторів призначають акціонери на щорічних загальних зборах. Аудитори мають право надавати професійні послуги певній організації до наступних зборів. Обмежень на кількість призначень аудиторської фірми для проведення однієї організації не має.

Франція. Основна мета аудиту є зовнішній фінансовий контроль достовірності фінансової звітності недержавного сектора економіки. Органами, які регулюють аудиторську діяльність та готують аудиторські кадри є:

- Національна палата ревізорів
- Орден бухгалтерів-експертів

Питання бухгалтерського обліку та звітності перебувають у віданні Міністерства фінансів, а аудиту - Міністерства юстиції. Аудит проводять бухгалтерські комісари, яких обирають на зборах акціонерів строком на 6 років. Після цього строк повноважень комісарів може бути продовжений, при чому кількість пролонгацій не обмежена [3].

Великобританія. На відміну від інших країн ЄС, усі компанії Великобританії без винятку повинні надавати свої річні звіти для перевірки аудиторам. Основним законодавчим актом, який вимагає проведення аудиту у Великобританії, є Акт про компанії 1985 року. Аудитор призначається власниками компанії.

Нідерланди. Закон про бухгалтерський облік і звітність 1970 року вимагає представлення «правдивої і достовірної думки», що відповідає 4-й Директиві ЄС. Для дотримання цього в записці-поясненні до бухгалтерської звітності повинна бути вказана вся додаткова інформація. Рекомендується також дотримуватися міжнародних принципів бухгал-

терського обліку: безперервності діяльності, послідовного застосування облікової політики, тимчасової визначеності фактів господарської діяльності, обачності, пріоритету змісту над формою.

Росія. Аудиторська діяльність і професія аудитора в їхньому сучасному вигляді з'явилися порівняно недавно у зв'язку з економічними перетвореннями в країні. Першим поштовхом до появи аудиторських фірм було створення в СРСР спільних підприємств. Для них аудиторська перевірка стала обов'язковою для підтвердження річних звітів. Ринок аудиторських послуг формувався поступово починаючи з 1987 року. Першою російською аудиторською фірмою була «Інтераудит», потім на ринку з'явилися іноземні аудиторські фірми. Аудиторська діяльність в Росії організована з урахуванням досвіду світової практики [8, с. 13-15].

Швеція. Основна мета аудиту є перевірка фінансової звітності підприємств, компаній, банків, організацій. Органами, які регулюють аудиторську діяльність та готують аудиторські кадри є:

- Комісія з аудиторської діяльності
- Шведська спілка аудиторів

Китай. Основна мета аудиту є повний державний контроль за доходами і витратами усіх міністерств, відомств та органів влади. Органом, який регулюють аудиторську діяльність і готують аудиторські кадри є Державна аудиторська адміністрація [7].

Висновки. Узагальнюючи вище викладений матеріал можна дійти висновку, що аудит є досить новою сферою підприємницької діяльності, тому має ряд недоліків у своєму функціонуванні. Проблеми, які виникають в аудиторській діяльності впливають як на підприємство так і на економічну ситуацію держави. Доцільно в Україні застосувати досвід Німеччини щодо посилення контролю за якістю проведеного аудиту.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Аудит у зарубіжних країнах / Конспект лекцій: Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/10361/1/Конспект_лекцій_по_АвЗС.pdf
2. Аудит в Україні / навчальні матеріали онлайн: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/18_DNI_2010/Economics/65827.doc.htm
3. Аудиторська діяльність: особливості діяльності аудиторів в Україні та можливість залучення зарубіжного досвіду / Науковий блог : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://naub.oa.edu.ua/2012/audytorskadiyalnistosoblyvosti-diyalnosti-audytoriv-v-ukrajini-ta-mozhlyvist-zaluchennya-zarubizhnoho-dosvidu/>
4. Бугай Н. О. Професія аудитора в Україні: сьогодення та майбутнє / Н. О. Бугай // Економічний часопис XXI. – 2013. – № 9-10(1). – С. 99-102. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecchado_2013_9-10\(1\)_27](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecchado_2013_9-10(1)_27)
5. Гуцаленко Л.В. Аудит в Україні: розвиток, проблеми та шляхи їх вирішення / Л.В. Гуцаленко, Н.В. Пришляк // Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – С. 97-101. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/inek/2011_1/97.pdf

6. Закон України «Про аудиторську діяльність» N 3126-12 від 22.04.93 р.: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3125-12>
7. Історичний розвиток аудиту та його характеристика / М. В. Чічкань: Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/10_NPE_2010/Economics/62026.doc.htm
8. Михайленко О. Г. Зарубіжний досвід формування системи контролю якості аудиторських послуг / О. Г. Михайленко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. - 2011. – Вип. 20(2). – С. 180-186. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2011_20\(2\)_27](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2011_20(2)_27)
9. Недоліки та переваги здійснення аудиту в Україні / Н. Г. Здирко, А. К. Самоєнк // Наукові праці Вінницький національний аграрний університет: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/8_DN_2011/Economics/7_81591.doc.htm
10. Очеретько Т. І. Основні проблеми та перспективи розвитку аудиторської діяльності в Україні / Т. І. Очеретько, В. О. Євсєєнко // Економічні науки. Сер. : Облік і фінанси. – 2013. – Вип. 10(4). – С. 100-105. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2013_10\(4\)_17](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2013_10(4)_17)
11. Скороход І. В. Організація та правове регулювання управління аудиторською діяльністю в Україні / І. В. Скороход // Наше право. – 2013. – № 9. – С. 105-109. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nashp_2013_9_21

УДК 657.421

Облік формування та використання резерву сумнівних боргів

Кадацька А.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Сумського національного аграрного університету

У статті розкрито актуальні питання обліку сумнівної та безнадійної дебіторської заборгованості, проведено аналіз існуючих методик створення резерву сумнівних боргів, дано визначення резерву сумнівних боргів для цілей бухгалтерського обліку, розглянуто відображення операцій по створенню і використанню резерву в обліку.

Ключові слова: резерв сумнівних боргів, дебіторська заборгованість, сумнівна дебіторська заборгованість, безнадійна дебіторська заборгованість, облікова політика, економічна вигода, витрати.

Кадацкая А.Н. УЧЕТ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕЗЕРВА СОМНИТЕЛЬНЫХ ДОЛГОВ

В статье раскрыты актуальные вопросы учета сомнительной и безнадежной дебиторской задолженности, проведен анализ существующих методик создания резерва сомнительных долгов, дано определение резерва сомнительных долгов для целей бухгалтерского учета, рассмотрены операции по созданию и использованию резерва в учете.

Ключевые слова: резерв сомнительных долгов, дебиторская задолженность, сомнительная дебиторская задолженность, безнадежная дебиторская задолженность, учетная политика, экономическая выгода, затраты.

Kadatska A.M. ACCOUNTING FOR FORMING AND USING RESERVE OF DOUBTFUL DEBTS

The article deals with current issues of doubtful and uncollectible receivables, an analysis of existing methods an allowance for doubtful accounts, the definition of provision for doubtful debts for accounting purposes, considered reflection operations on creation and use of reserves in the account.

Keywords: allowance for doubtful receivables, doubtful receivables, receivables hopeless, accounting policy, economic benefit costs.

Постановка проблеми. Сучасний стан розвитку економіки України характеризується рядом чинників, які зумовлюють прискорення інфляційних процесів, погіршення платіжної дисципліни, зростання заборгованості підприємств і негативно впливають на рівень управління розрахунками суб'єктів підприємницької діяльності. Проведення в Україні економічної реформи, спрямованої на застосування ринкових принципів регулювання господарської діяльності, не могло не відновити в господарській і цивільно-правовій практиці правових інститутів, притаманних ринковій економіці, зокрема інституту – розрахунків.

Можливість підприємства здійснювати розрахунки внаслідок проведених господарських операцій є показником його фінансової стійкості.

Якими б видами діяльності не займалися підприємства, на якій би системі оподаткування вони не працювали та якими б не були характеристики самих цих підприємств – в обліку майже кожного суб'єкта господарю-

вання виникає дебіторська заборгованість. Виникнення дебіторської заборгованості обумовлено прийнятою методикою визнання доходу – методом нарахування, коли доходом вважається не отримання платежів, а виникнення прав на них. Природа і величина таких заборгованостей може бути різною. Це обумовлює необхідність бухгалтеру знати методологічні засади та нормативно-правову базу за цим об'єктом обліку, особливо коли дебіторська заборгованість із поточної трансформується в сумнівну або, у безнадійну.

З поняттям дебіторської заборгованості нерозривно пов'язане поняття резерву сумнівних боргів, за допомогою якого відбувається дотримання принципу обачності в обліку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання обліку дебіторської заборгованості, в тому числі формування резерву сумнівних боргів стали предметом дослідження таких учених-економістів: І. А. Бланка, Ф. Ф. Бутинця, С. Ф. Голова, З. В. Гуцайлюка, Р. Дамарі, В. П. Завгороднього, О. Д. Заруби,

В. В. Ковальова, С. І. Маслова, Я. В. Соколова, Л.К. Сука, С. Хенка, К. Хувера, М. Г. Чумаченка та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим існує перелік проблемних та дискусійних питань, що залишаються недостатньо дослідженими та розкритими в обліковому аспекті.

Формулювання цілей статті. Метою даної статті є обґрунтування теорії створення резерву сумнівних боргів; аналіз існуючих методик формування резерву сумнівних боргів, визначення позитивних та негативних моментів їх застосування; відображення операцій з резервом сумнівних боргів в обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нормативним документом, що регламентує правила бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості, є П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» [1]. Відповідно до П(С)БО 10, дебіторська заборгованість підприємства визнається активом в тому випадку, коли є ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигід та може бути достовірно визначена її сума. Економічні вигоди у цьому випадку полягають в тому, що менш ліквідний актив (заборгованість) перетворюється на більш ліквідний – кошти. Достовірність суми дебіторської заборгованості обумовлено наявністю відповідних первинних документів, за якими її можна визначити (виписки банку, накладні, акти тощо).

Економічна вигода – потенційна можливість отримання підприємством коштів від використання активів [4].

Якщо з часом зменшується ймовірність отримання економічних вигід (тобто ймовірність погашення заборгованості), така поточна дебіторська заборгованість не визнається активом. Відповідно її потрібно відображати у фінансовій звітності так, щоби давати повну, правдиву та неупереджену інформацію про розмір дебіторської заборгованості підприємства, яку воно реально може перетворити на кошти. Крім того, слід дотримуватися принципу обачності, згідно з яким методи оцінки, що застосовуються у бухгалтерському обліку, повинні запобігати заниженню оцінки зобов'язань та витрат і завищенню оцінки активів і доходів підприємства.

Керуючись п. 7 П(С)БО 10, поточна дебіторська заборгованість, що є фінансовим активом повинна включатися до підсумку балансу за чистою реалізаційною вартістю. Для цього передбачено механізм створення резерву сумнівних боргів. На суму такого

резерву зменшується первісна вартість поточної дебіторської заборгованості і таким чином у фінансовій відображається залишкова вартість дебіторської заборгованості, яка має назву «чиста реалізаційна вартість».

Механізм створення резерву не застосовується: щодо довгострокової заборгованості, а також поточної придбаної заборгованості або такої, що призначена для продажу (п. 7 П(С)БО 10). Ці види заборгованості списуються без застосування резерву у той момент, коли вони перестають бути активом та відповідати вимогам п. 5 П(С)БО 10.

У процесі своєї діяльності підприємство може отримувати інформацію, на підставі якої виникає невпевненість у погашенні боржником його заборгованості. Таку інформацію може бути отримано у процесі листування з підприємствами-дебіторами; аналізу динаміки погашення заборгованості; внаслідок відсутності надходження оплат від дебітора протягом тривалого періоду або отримання відомостей про несприятливий фінансовий стан контрагента-дебітора, порушення справи про його банкрутство тощо. За таких умов підприємству потрібно створювати резерв сумнівних боргів. Надалі слід переглядати цей резерв на кожну дату балансу. Згодом, якщо підприємство добре керує своєю дебіторською заборгованістю та ліквідує всі сумнівні суми заборгованості, воно може отримати і нульову величину резерву сумнівних боргів під час чергового його розрахунку.

Створення резерву сумнівних боргів призводить до збільшення витрат операційної діяльності. Тим самим досягається дотримання виконання одного з головних принципів бухгалтерського обліку – обачності.

Обачність – це застосування в бухгалтерському обліку методів оцінки, які повинні запобігати заниженню оцінки зобов'язань та витрат і завищенню оцінки активів і доходів підприємства [1].

Створення резерву сумнівних боргів є надзвичайно важливою процедурою. Цим забезпечується об'єктивність, без завищення оцінити активи підприємства та неупереджено відобразити витрати підприємства, що вплине на визначення фінансового результату діяльності за звітний період.

Прийняття рішення щодо вибору методу нарахування резерву сумнівних боргів є надзвичайно відповідальним. П. 8П(С)БО 10 визначено два методи його нарахування:

1) метод застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості;

2) метод застосування коефіцієнта сумнівності.

Вибір одного із двох методів має бути обґрунтованим. Обраний підприємством метод має бути зафіксований в обліковій політиці.

Практика свідчить, що підприємства частіше використовують метод абсолютної суми сумнівної заборгованості як більш простий у застосуванні. Цей метод полягає в тому, що величина резерву визначається на підставі аналізу платоспроможності окремих дебіторів.

Метод застосування коефіцієнта сумнівності ґрунтується на тому, що величина резерву сумнівних боргів визначається як добуток усієї суми залишку дебіторської заборгованості на початок звітного періоду на коефіцієнт сумнівності.

Коефіцієнт сумнівності може бути розрахований у різні способи:

- через визначення питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході;
- за допомогою класифікації дебіторської заборгованості за строками непогашення;
- через визначення середньої питомої ваги списаної протягом періоду дебіторської заборгованості в сумі дебіторської заборгованості на початок відповідного періоду за попередні 3–5 років.

Таким чином, після класифікації дебіторської заборгованості та на її підставі визначається величина сумнівних боргів на дату балансу. Це й буде залишок резерву сумнівних боргів на цю ж звітну дату. Але, слід пам'ятати, що залишок резерву сумнівних боргів на дату балансу не може перевищувати суму власне дебіторської заборгованості на ту ж дату. Крім того, відповідно до п. 13.4 П(С)БО 10 метод визначення величини резерву сумнівних боргів, обраний і застосований підприємством має бути в обов'язковому порядку вказаний у примітках до фінансової звітності.

Абсолютна величина визнаної безнадійної дебіторської заборгованості попередніх звітних періодів безпосередньо впливає на величину коефіцієнта сумнівності й, відповідно, на величину визнаних витрат звітного періоду. Адже величина нарахованого резерву сумнівних боргів включається до складу інших витрат операційної діяльності підприємства в тому звітному періоді, у якому цей резерв був нарахований. Отже, визнання дебіторської заборгованості безнадійною – надзвичайно важливий і відповідальний процес на всіх його етапах.

Процеси визнання дебіторської заборгованості сумівною та безнадійною – взаємопов'язані та взаємозалежні.

Визнання в обліку підприємства нарахованого резерву сумнівних боргів – це витрати підприємства у звітному періоді такого нараховування.

Списання дебіторської безнадійної заборгованості зі складу активів підприємства – теж витрати підприємства. І цей аспект є таким, який установлює взаємозв'язок між сумівними та безнадійними заборгованостями.

Безнадійна дебіторська заборгованість – поточна дебіторська заборгованість, щодо якої є впевненість про її неповернення боржником або за якою минув строк позовної давності (п. 4 П(С)БО 10). Отже, у бухгалтерському обліку дебіторська заборгованість може бути визнаною чи після спливу строку позовної давності, чи в разі впевненості в її неповерненні – тобто якщо виконується хоча б одна із цих умов.

Відповідно до норми п. 11 П(С)БО 10, визнана безнадійною дебіторська заборгованість повинна бути взагалі списана зі складу активів підприємства. Водночас на суму такого списання повинна бути зменшена величина резерву сумнівних боргів. Зрозуміло, що в цьому випадку списанню підлягає конкретна заборгованість конкретного контрагента. У той же час у складі раніше нарахованого резерву сумнівних боргів могла бути відображена розрахункова величина, що в абсолютній величині відрізняється від величини визнаної безнадійної дебіторської заборгованості, яка підлягає списанню. І з урахуванням того, який метод нараховування резерву сумнівних боргів був застосований підприємством і, відповідно, беручи до уваги прийняті в розрахунок показники, ця розрахункова величина може бути як менше, так і більше за величину безнадійної дебіторської заборгованості, що підлягає списанню.

Таким чином, у тому випадку, коли підприємство здійснює списання безнадійної дебіторської заборгованості, обов'язково потрібно робити порівняльний аналіз суми що підлягає списанню та суми раніше нарахованого резерву сумнівних боргів. І в цьому полягає взаємозалежність між нарахованим резервом сумнівних боргів і подальшою безнадійною заборгованістю до списання.

Для обліку резерву сумнівних боргів планом рахунків бухгалтерського обліку передбачено рахунок 38 «Резерв сумнівних боргів».

За кредитом рахунка 38 відображається створення резерву в кореспонденції з рахунками обліку витрат, за дебетом – списання

сумнівної заборгованості в кореспонденції з рахунками обліку дебіторської заборгованості чи зменшення нарахованих резервів у кореспонденції з рахунком обліку доходів.

Облік списання безнадійної дебіторської заборгованості залежить від того, чи створювався для неї резерв сумнівних боргів.

Виключення безнадійної дебіторської заборгованості з активів здійснюється з одночасним зменшенням величини резерву сумнівних боргів. У разі недостатності суми нарахованого резерву сумнівних боргів безнадійна дебіторська заборгованість списується з активів на інші операційні витрати (п. 11 П(С)БО 10):

- якщо сума резерву дозволяє повністю списати безнадійну дебіторську заборгованість складається кореспонденція: Дт 38 «Резерв сумнівних боргів» Кт 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками», 37 «Розрахунки з різними дебіторами»;

- за недостатності суми резерву (на суму такої нестачі) – Дт 944 «Сумнівні та безнадійні борги» Кт 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками», 37 «Розрахунки з різними дебіторами».

Отже, списати безнадійну дебіторську заборгованість за рахунок резерву сумнівних боргів можна лише тоді, коли резерв створювався саме для такого виду заборгованості.

Поточна дебіторська заборгованість, щодо якої створення резерву сумнівних боргів не передбачено, у разі визнання її безнадійною списується з балансу з відображенням у складі інших операційних витрат (п. 11 П(С)БО 10) – по Дт 944 Кт 36, 37.

Водночас зі списанням дебіторської заборгованості її сума відображається на позабалансовому субрахунку 071 «Списана дебіторська заборгованість». Така дебіторська заборгованість враховується поза балан-

сом протягом 3-х років із дати списання. Це потрібно для спостереження за можливістю її стягнення при зміні майнового стану боржника (Інструкція № 291) [2].

Остаточне списання заборгованості з позабалансового рахунка здійснюється в одній із двох ситуацій:

1) якщо покупець усе ж погасить заборгованість: Дт 30 (31) Кт 716 «Відшкодування раніше списаних активів» і Кт 071;

2) у разі спливу строку обліку такої заборгованості (минуло 3 роки з дати списання): Кт 071.

Висновки. Таким чином, можна зробити висновок, що дебіторська заборгованість – важлива складова діяльності підприємства. Її аналіз є необхідною частиною управління дебіторською заборгованістю зокрема і управління діяльністю підприємства в цілому. Особливого значення набуває облік сумнівної дебіторської заборгованості. Від її наявності та частки залежить в цілому ефективність діяльності підприємства.

Створення резерву є факт наявності у підприємства сумнівної заборгованості, а приводом для використання сум резерву – наявність безнадійної заборгованості. П(С)БО 10 визначено два методи визначення резерву сумнівних боргів: застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості; застосування коефіцієнта сумнівності. Кожен з них має свої особливості розрахунку. Кожне підприємство обирає методику виключно індивідуально, керуючись кількістю дебіторів, наявністю необхідної інформації, управлінською політикою.

Перспективою подальших досліджень у даному напрямку є вдосконалення методики визначення необхідності нарахування резерву сумнівних боргів та визначення пріоритетних методів нарахування резерву сумнівних боргів при різних умовах господарювання.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/>
2. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затв. наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291 зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>
3. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. Затверджено наказом Міністерства фінансів України 30.11.99 р. № 291. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 21.12.99 р. за №892/4185 (із наступними змінами і доповненнями). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dtk.com.ua/show/2cid06880.html>
4. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999р. № 996–XIV (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>

УДК 658.56:657.37

Теоретичні та методичні засади формування інтегрованої звітності в Україні

Кравченко О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Навчально-науковий інститут бізнес-технологій
«Українська академія банківської справи»
Сумського державного університету

Овчарова Н.В.

кандидат економічних наук, старший викладач
Навчально-наукового інституту бізнес-технологій
«Українська академія банківської справи»
Сумського державного університету

Стаття присвячена дослідженню особливостей складання інтегрованої звітності суб'єктами господарювання в Україні відповідно до міжнародних стандартів. Визначено основні етапи та запропоновано методику складання. Проаналізовано основні підходи до складання інтегрованої звітності та її структурні елементи. Це дало можливість виокремити основні та додаткові принципи, сформувавши перелік показників, які підлягають розкриттю у розрізі виділених видів капіталів, що впливають на процес створення вартості суб'єкта.

Ключові слова: інтегрована звітність, етапи, елементи, принципи, якість, аудит, аналіз, показники, стандарти інтегрованої звітності.

Кравченко О.В., Овчарова Н.В. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНТЕГРИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ В УКРАИНЕ

Статья посвящена исследованию особенностей составления интегрированной отчетности субъектами хозяйствования в Украине в соответствии с международными стандартами. Определены основные этапы и предложена методика составления. Проанализированы основные подходы к составлению интегрированной отчетности и ее структурные элементы. Это дало возможность выделить основные и дополнительные принципы, сформировать перечень показателей, подлежащих раскрытию в разрезе выделенных видов капиталов, влияющие на процесс создания стоимости субъекта.

Ключевые слова: интегрированная отчетность, этапы, элементы, принципы, качество, аудит, анализ, показатели, стандарты интегрированной отчетности.

Kravchenko O.V., Ovcharova N.V. THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASES OF FORMATION INTEGRATED REPORTING IN UKRAINE

The paper investigates the features of integrated reporting of Ukrainian enterprises according to the international standards. The basic stages are determined and the methodic of its` forming is offered. The general and additional principles of integrated reporting forming are analyzed, its` structural elements are underlined and the fundamental indicators are described.

Keywords: integrated reporting, stages, elements, principles, quality, audit, analysis, indicators, standards of the integrated reporting.

Постановка проблеми. Процеси євро-інтеграції в Україні вимагають відповідного пошуку нових інструментів корпоративного управління, які базуються на використанні інформації стосовно стратегічної, виробничої, соціальної, управлінської діяльності суб'єкта господарювання. Формування якої можливе через складання інтегрованої звітності, дозволяє також провести оцінку ризиків і можливостей суб'єктів з урахуванням фінансових та нефінансових складових. Так у світі за період 1991–2014 рр. згідно з даними

Реєстру нефінансових звітів, який веде Corporateregister.com, 11122 компаніями підготовлено 55747 звітів, що можна віднести до категорії інтегрованих [11]. Стосовно України за даними, наведеними в Індексі прозорості сайтів компаній, у 2012 році лише 4 компанії (СКМ, ДТЕК, Метінвест і ПрАТ «Оболонь») готували звіти за комплексною системою стандарту GRI 3.0, інші (Бритіш Американ Тобакко Україна, ВОЛЯ, Ernst&Young, Астелит, Intel) – складали звіти за формами стандартів AA1000 і Глобального Договору. У 2015 році

частину таких звітів вже було підготовлено за новим стандартом GRI 4.0 (Кернел, Метінвест, ПрАТ «Оболонь») або з використанням окремих його елементів (Концерн «Галнафтогаз»), також з'явився перший звіт, розміщений на окремому сайті ПрАТ «Оболонь». В цілому за період 2012-2015 рр. відбулось зростання кількості компаній з 9 до 17 [5].

При цьому переважна більшість підготовлених нефінансових звітів сформовані, виходячи з бачення власників, топ-менеджменту та співробітників, мають різне наповнення, формат і структуру презентації результатів. Це пов'язано з відсутністю єдиної концепції інтегрованої звітності, повільністю усвідомленого впровадження, ризикованістю розкриття важливої інформації; нерегламентованістю даного процесу; складністю отримання та систематизації даних різних форматів, різних підрозділів. Таким чином, дослідження перспектив розвитку інтегрованої звітності в Україні, доцільності можливої імплементації міжнародних стандартів інтегрованої звітності є актуальною проблемою, що потребує поглибленого вивчення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Використання різноманітних стандартів складання інтегрованої звітності в міжнародній практиці є одним із найбільш актуальних та обговорюваних питань. Для координації дій фінансових аналітиків Міжнародною радою по інтегрованій звітності (IRC) у 2013 р. було розроблено Міжнародний стандарт з інтегрованої звітності [12], в якому викладено концептуальні засади її формування. В Україні з метою підвищення рівня розвитку цієї звітності ЦРКСВ проводить щорічні дослідження щодо виявлення якості та прозорості звітності вітчизняних компаній. В рамках даних досліджень здійснюють комплексний аналіз звітності підприємств для створення необхідних умов по вдосконаленню корпоративної звітності. Більш детально вивчається якість і дотримання правил складання звітності. Ці питання також перебувають у колі наукових інтересів вітчизняних фахівців, серед них: Атамас П.Й. [1], Безврухий К.В. [2], Костирко Р.О. [7], Лоханова Н.О. [8] та ін. Аналіз їх праць вказує на необхідність врегулювання питань щодо формування інтегрованої звітності на законодавчому рівні, розробки теоретико-методичних засад відповідно до концепції сталого розвитку суспільства.

Метою статті є дослідження стану та розробка теоретико-методичних підходів формування інтегрованої звітності суб'єктами гос-

подарювання, визначення в Україні згідно з міжнародними стандартами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зацікавленість у зростанні вартості компанії, зниженні ризиків при інвестуванні, підвищенні суспільної довіри до діяльності обумовлює необхідність складання інтегрованої звітності та вимагає розробки належного методичного підґрунтя. Враховуючи міжнародний досвід, а також дослідження вітчизняних науковців, визначимо основні етапи формування інтегрованої звітності, які дозволять скоординувати та оптимізувати процес її складання (рис. 1).

Одним з ключових факторів при підготовці інтегрованої звітності є побудова відносин зі стейкхолдерами з урахуванням: інтересів окремих груп, визначення найвпливовіших та найважливіших серед них, встановлення пріоритетів щодо різних груп стейкхолдерів, можливості впливу на суб'єкт та його ресурси. Проведення подальшого детального аналізу інформаційного очікування основних стейкхолдерів дозволить сформулювати ефективний план стратегічного управління підприємством, встановити бажаний напрямок розвитку суб'єкта господарювання з максимальним задоволенням їх інтересів. Основними стейкхолдерами є: інвестори, кредитори, менеджери, працівники, суспільні і державні організації та ін.

Технологія фактичного наповнення та подання інтегрованого звіту повинна враховувати специфіку кожного суб'єкта господарювання. Слід звернути увагу на взаємозв'язок з іншими формами звітності, в яких розкривається додаткова інформація в розрізі ключових показників. Кожен з видів інформації має свою технологію обробки, змістовне навантаження, цінність, форми подання і відображення, вимоги до точності, достовірності, оперативності. Вважаємо, що при цьому необхідно акцентувати увагу на використанні релевантної інформації із застосуванням сучасних технічних і програмних засобів.

У світовій практиці сформувалося два підходи до побудови моделі інтегрованої звітності: довільний та стандартизований, які базуються на відповідних стандартах міжнародної звітності. Перший (звіт вільного формату) – складається за власною структурою, вихідною формою є: буклети (перелік екологічних, соціальних та інших проектів) та ґрунтовні звіти, які складено на власно розробленій системі та показниках. Другий є більш ефективним, дає змогу систематизувати

окремі фінансові та нефінансові показники, забезпечує їх співставність, підвищує ефективність їх використання користувачами при прийнятті управлінських рішень [3].

Враховуючи необов'язковість інтегрованої звітності для вітчизняних господарюю-

чих суб'єктів, правила її складання і подання не регламентовано на законодавчому рівні. В світовій практиці це питання перебуває під дією низки різноманітних законодавчих актів, основними з яких є: GRI, директива ЄС, міжнародний стандарт з інтегрованої звітності,



Рис. 1. Основні етапи формування інтегрованої звітності

Джерело: авторська розробка

AA1000, SA8000, ISO 14000, ISO-26000 та інші. На їх підставі вітчизняні суб'єкти господарювання можуть визначитися з внутрішнім регламентом через формування положення про складання інтегрованої звітності.

Безпосередньо сама структура стандартизованої звітності суб'єкта залежить від обраної системи її складання. Відповідно до щорічних досліджень ЦРКСВ найбільш розповсюдженими формами складання інтегрованої звітності серед вітчизняних підприємств є: інтегрований звіт (за методологією Інтегрованого звіту); Звіт рівня GRI 4.0 (українською, російською або англійською мовами); Звіт з елементами GRI 4.0; Звіт рівня GRI 3.0; Звіт за стандартами Глобального договору; Неструктурований звіт з КСВ; Загальний звіт компанії з висвітленням деяких аспектів КСВ [5].

У разі, якщо підприємство має намір застосувати довільний підхід, воно самостійно формує систему оціночних показників у розрізі обраних структурних елементів. Застосування цієї системи, зважаючи на її легкість та нерегламентованість, є доцільним на початкових стадіях переходу до складання інтегрованої звітності. При цьому звіт не потребує зовнішнього аудиту, що значно знижує його інформаційну цінність. Саме тому перевага повинна надаватися стандартизованим формам формування звітності з чітко визначеним переліком основних структурних елементів.

В міжнародній практиці найбільш поширені наступні три підходи до формування стандартизованих звітів. Перший, заснований на Глобальному договорі [4], є досить розповсюдженим, зважаючи на простоту формування. Він передбачає складання Звіту про прогрес реалізації принципів Глобального договору. Другий підхід базується на системі Глобальної ініціативи зі звітності (GRI), передбачає формування Звіту зі сталого розвитку, який розкриває інформацію про діяльність компанії не тільки в економічній області, але ще й в екологічній, соціальній сферах управління. Враховуючи вимоги четвертого покоління Керівництва GRI 4.0 [10], інтегрована звітність повинна розкривати суттєві аспекти в розрізі складових:

- економічної – охоплює аспекти економічної результативності, присутності на ринках, непрямого і економічного впливу, практики закупівель;
- екологічної – розкриває інформацію щодо використання матеріалів, енергії, води, здійснення викидів, скидів та відходів, відповідність екологічним вимогам продукції,

послуг, транспорту, екологічну оцінку постачальників, механізми подання скарг на екологічні проблеми тощо;

- соціальної – враховує систему показників щодо практики трудових відносин і забезпечення безпеки праці, дотримання права людини, взаємовідносин з суспільством та відповідальності за продукцію.

Третій підхід передбачає використання системи IR [9], яка базується на Міжнародному стандарті з інтегрованої звітності та будується на принципах стратегічної спрямованості, орієнтації на майбутнє, структурованості та чіткості інформації, врахуванні очікувань зацікавлених осіб, надійності та суттєвості, а також, на відміну від попереднього підходу, стислістю викладання. За цим підходом розширено перелік капіталів (виробничий, людський, фінансовий, соціальний, природний, інтелектуальний) та виділено такі складові: огляд організації та її зовнішнього середовища; управління підприємством; стратегія та розподіл ресурсів; бізнес-модель підприємства; поточна діяльність; перспективи розвитку. Виділення означених компонентів обумовлено їх першочерговим значенням в процесі створенні вартості капіталу суб'єкта.

Суб'єкти господарювання з урахуванням означених рекомендацій при формуванні інтегрованого звіту повинні розкривати фінансову та нефінансову інформацію так, щоб користувачі мали змогу комплексно оцінити їхню діяльність в розрізі наступних аспектів:

- стратегічне бачення розвитку (основні аналітичні показники діяльності з урахуванням дії впливу системи правових, комерційних, соціальних, екологічних, політичних та економічних факторів на здатність суб'єкта реалізувати встановлені стратегічні цілі);
- структура управління (методи та процеси управління, корпоративна культура, відповідальність управлінського персоналу тощо);
- основні ризики, які впливають на здатність підприємства генерувати грошові потоки від використання різних видів капіталу та механізми їх мінімізації;
- коротко-, середньо- та довгострокові цілі, плани та заходи, які направлені на досягнення загальної стратегічної місії, враховуючи дію впливу низки факторів зовнішнього середовища, можливостей та ризиків, соціальних та екологічних складових розвитку тощо;
- бізнес-моделі суб'єкта господарювання (загальна інформація про активи і пасиви, види діяльності, продукцію, послуги, результати діяльності);

- цільові показники у розрізі основних видів капіталу;

- перспективи розвитку та наявні загрози.

Кожен суб'єкт господарювання має обрати власну систему структурних елементів та показників залежно від особливостей діяльності, стадії розвитку, очікувань ключових стейкхолдерів тощо.

Подана в інтегрованому звіті фінансова та нефінансова інформація повинна відповідати певним критеріям щодо кількості, якості, цінності та корисності. Відповідно до Міжнародного стандарту з інтегрованої звітності підготовка інтегрованого звіту та формування інформаційного забезпечення враховує наступні принципи: стратегічної спрямованості та орієнтації на майбутнє; ув'язності інформації; суттєвості та стислості; повноти та надійності; постійності та співставності; реагування та залучення зацікавлених осіб [9].

Досить цікавим є перелік принципів, наведений в вимогах GRI 4.0: принципи змісту (взаємодія з зацікавленими особами, контекст стратегічного розвитку, суттєвість та повнота) та забезпечення якості звіту (збалансованість, співставність, точність, своєчасність, якість, надійність) [10].

На нашу думку, окремі з цих принципів більш доречно відносити до складу якісних характеристик інформації (суттєвість та стислість, повнота та надійність, постійність та співставність). Разом з цим, дотримання лише

цих принципів та вимог не дозволить в повній мірі забезпечити формування якісної інформаційної бази. Тому, вважаємо за доцільне, застосовувати систему додаткових (посилючих) якостей (критеріїв) інформації.

Зважаючи на те, що формування повноцінної інтегрованої звітності є неможливим без включення до її складу якісно сформованої бухгалтерської звітності, слід врахувати, перш за все, наведені у Концептуальних основах фінансової звітності фундаментальні та посилюючі якісні характеристики фінансової інформації: зрозумілість, доречність, достовірність, зіставність, своєчасність, можливість перевірки. Виділяючи окремі додаткові критерії якості інформації, наведеної у інтегрованій звітності, необхідно виходити з того, що вони можуть стосуватися змісту та якості звіту, формувати економічні та юридичні аспекти, а також забезпечувати її кількісну, якісну та ціннісну спрямованість (рис. 2).

При цьому слід враховувати, що йдеться не лише про набір розрізнених елементів, але й про цілісне та узгоджене подання інформації щодо обраної стратегії із розкриттям її забезпечення всіма необхідними ресурсами в розрізі елементів: виробничого, людського, фінансового, соціального, природного та інтелектуального капіталів. До кожного з них необхідно висвітлити суттєву інформацію шляхом опису відповідних елементів інтегрованої звітності з наведенням системи фінансових та нефінансових показників з визна-

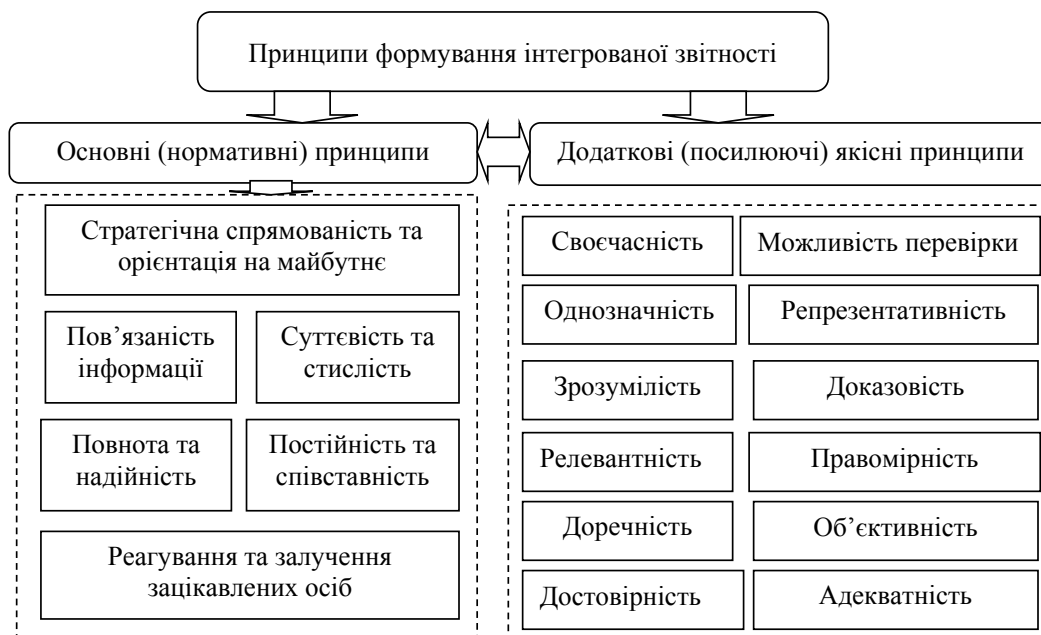


Рис. 2. Принципи формування інтегрованої звітності

Джерело: авторська розробка

ченням їх складу та взаємозв'язків. І якщо з фінансовими показниками ситуація є досить зрозумілою, то формування системи нефінансових – для більшості суб'єктів господарювання є проблематичним через відсутність накопиченого досвіду, неврегульованість нормативно-правового та методичного забезпечення.

Виходячи з сутності видів капіталу визначених в Міжнародному стандарті з інтегрованої звітності та GRI 4.0 [9; 10], суб'єкти, наприклад, можуть використовувати такі показники:

- фінансовий капітал – показники, що відображають наявні фінансові ресурси, а також ті, що надходять від боргового, пайового фінансування, грантів, або створюються в результаті здійснення інвестиційної та операційної діяльності;
- виробничий капітал – показники стану та динаміки основних засобів: обладнання, споруд та інфраструктури (дороги, порти, мости, сміттєпереробні заводи та водоочисні споруди) тощо;
- людський капітал – розподіл за віком, плинність кадрів, гендерний баланс, кількість

Таблиця 1

Інформаційне забезпечення формування показників у розрізі виділених видів капіталу

Основні форми фінансової та нефінансової звітності	Розкриття інформації
Фінансовий капітал	
Звіт про фінансовий стан; Звіт про сукупний дохід; Звіт про рух грошових коштів; Звіт про власний капітал; Примітки до річної фінансової звітності; Капітальні інвестиції, вибуття та амортизацію активів; Податкова декларація з податку на прибуток	Інформація щодо активів, зобов'язань та власного капіталу, доходів і витрат, надходження та видатків грошових коштів, складових власного капіталу та ін.
Виробничий капітал	
Звіт про фінансовий стан; Примітки до річної фінансової звітності; Капітальні інвестиції, вибуття та амортизацію активів; Звіт про наявність та рух основних засобів, амортизацію; Звіт про виробництво та реалізацію промислової продукції	Інформація щодо наявності, складу та руху основних засобів, показників про виробництво промислової продукції за видами
Людський капітал	
Звіт з праці; Звіт про умови праці, пільги та компенсації за роботу зі шкідливими умовами праці; Податковий розрахунок сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь фізичних осіб, і сум утриманого з них податку; Інформація про зайнятість і працевлаштування громадян, що мають додаткові гарантії у сприянні працевлаштуванню; Звіт про зайнятість та працевлаштування інвалідів	Інформація щодо кількості робітників, використання робочого часу штатних працівників, складу фонду оплати праці та інших виплат, стану умов праці, пільг та компенсацій за роботу із шкідливими умовами праці та за особливий характер праці
Інтелектуальний капітал	
Звіт про фінансовий стан; Примітки до річної фінансової звітності; Капітальні інвестиції, вибуття та амортизацію активів	Інформація щодо стану та руху нематеріальних активів
Природний (екологічний) капітал	
Звіт про фінансовий стан; Звіт про сукупний дохід; Примітки до річної фінансової звітності; Звіт про охорону атмосферного повітря; Витрати на охорону навколишнього природного середовища та екологічні платежі; Поводження з відходами; Податкова декларація з екологічного податку	Інформація щодо результатів екологічної діяльності, викидів шкідливих речовин в атмосферу, водних об'єктів, утворення та утилізації відходів, оцінки витрат на охорону навколишнього природного середовища та ін.
Соціальний капітал	
Звіт про фінансовий стан; Звіт про сукупний дохід; Примітки до річної фінансової звітності; Звіт про травматизм на виробництві; Звіт із праці; Звіт про умови праці, пільги та компенсації; Звіт про заробітну плату за професіями окремих працівників; Звіт про витрати на утримання робочої сили	Інформація щодо складу фонду оплати праці та інших виплат, стану умов праці, пільг та компенсацій за роботу із шкідливими умовами праці та за особливий характер праці та ін.

Джерело: авторська розробка

працівників, що пройшли підвищення кваліфікації, кількість годин навчання та інші показники, що відображають компетенції співробітників, їх здібності, досвід, їх мотивації;

- інтелектуальний капітал – кількість патентів, авторських прав, програмного забезпечення, ліцензій та показники, що відображають «організаційний капітал» (знання, системи, процедури та протоколи);

- природний (екологічний) капітал – споживання природних ресурсів (повітря, воду, землю, корисні копалини і лісу), витрати на екологічну безпеку, екологічні витрати та зобов'язання, інформація про викиди та інші забруднення тощо;

- соціальний капітал – обсяг благодійних внесків, кількість реалізованих соціальних програм, корпоративна соціальна відповідальність, соціальні ліцензії та ін.

Більшість з наведених показників відображаються суб'єктами в різних формах фінансової та статистичної звітності. Співставлення наведених видів капіталу, що формують вартість суб'єкта господарювання, та існуючі форми обов'язкової звітності подано у табл. 1.

Не всі види капіталу можуть бути описані існуючими бухгалтерськими категоріями, а отже не відображаються в фінансовій та статистичній звітності і враховуються лише як позабалансові фактори зростання вартості підприємства. Так, в існуючих формах звітності інформація щодо екологічних, соціальних, інтелектуальних показників діяльності підприємств; виконання екологічних, соціальних зобов'язань перед суспільством міститься лише у складі інших показників звітності або не розкривається взагалі, що ускладнює процес складання інтегрованого звіту.

Враховуючи означені аспекти, вважаємо доцільним розробку та введення суб'єктом додаткових форм управлінської звітності, доповнення існуючих рахунків субрахунками з внесенням відповідних змін в облікову політику підприємства (наприклад, закріпити перелік додаткових нефінансових показників).

Оцінка та контроль є логічно завершальним етапом, що забезпечує стійкий зворотний зв'язок між ходом процесу досягнення цілей і поставленими цілями, дозволяє з'ясувати причини певних відхилень; здійснювати необхідні коригування. При цьому слід систематизувати одержану інформацію у розрізі визначених аспектів з метою впливу на достовірність та корисність прийнятих рішень, виявлення й усунення непогодженостей, протиріч. Проведення постійного моніторингу на попередніх

етапах надасть можливість одержати дані, які можуть бути основою для проведення узагальненої оцінки ефективності складання звітності. Під час оцінки визначають загальну результативність звітності, аналізують її відповідність вимогам стандартів та регламенту, збалансованість та обґрунтованість показників, достовірність наведеної інформації.

Складена звітність підлягає обов'язковому затвердженню уповноваженими особами та оприлюдненню в засобах масової інформації.

Суб'єкт господарювання повинен використовувати інструменти контролю, щоб мінімізувати ризик суттєвих помилок. З цією метою можна розробити управлінський і наглядний плани для інтегрованого звіту, контролюючи якість інформації і процес заповнення звіту. Впровадження та підтримка ефективної системи внутрішнього контролю на всіх етапах складання звітності дозволить підвищити достовірність до звіту, обумовить якість прийнятих рішень. Слабкі сторони в процесі контролю можуть призвести до використання неточної або недостовірної інформації. Особливу увагу при цьому слід приділяти контролю інформації, яка раніше не розкривалася у публічній звітності. Інструментом такого контролю може бути внутрішній аудит. Він проводиться власником залежно від потреб на організаційно-методичній стадії проходження і після її завершення з метою забезпечення контролю відповідності бізнес-процесів встановленим нормам, правилам, стандартам і розробленому регламенту для оптимізації ризиків. Ефективний внутрішній аудит може знизити витрати компанії на зовнішній аудит.

З метою підвищення точності та достовірності інформації, що підлягає розкриттю, слід залучати зовнішніх аудиторів, які допоможуть забезпечити зворотний зв'язок або нададуть необхідні рекомендації. Наявність позитивного аудиторського висновку значно підвищить довіру стейкхолдерів та інших зацікавлених користувачів до інтегрованої звітності. Разом з цим, на сьогодні відсутні стандарти, які враховують особливості проведення аудиту саме цієї звітності, що ускладнює процес її перевірки.

В цілому проведення систематичного та якісного контролю дозволить ідентифікувати існуючі проблеми, своєчасно скорегувати стратегічні цілі, підвищити інформаційну цінність звіту для стейкхолдерів.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, прагнення вітчизняних суб'єктів господарювання виходити

на міжнародні ринки буде певною мірою сприяти популяризації та поширенню інтегрованої, залучити нових інвесторів, покращити свої позиції, а також дозволить комплексно розкрити різні аспекти їх діяльності та забезпечити більш широке використання внутрішнього потенціалу. Підготовка звітності за

запропонованою методикою сприятиме уніфікації процесу її складання, вплине на зниження рівня інформаційних ризиків, змістить акцент показників оцінки результатів роботи з короткострокових на довгострокові, підвищить якість та цінність необхідної інформації для прийняття управлінських рішень.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Атамас П. Й. Інтегрована корпоративна звітність: проблеми впровадження / П. Й. Атамас // Академічний огляд. – 2015. – № 1(42). – С. 78–85.
2. Безверхий К. В. Методичні засади формування інтегрованої звітності підприємства / К. В. Безверхий // Облік і фінанси. – 2014. – № 3(65). – С. 8-14.
3. BDO Україна – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bdo.com.ua/integrirovannaja_otchetnost/
4. Глобальний договір ООН Звіт про результати kpmg.ua – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.kpmg.com/UA/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/KPMG_in_Ukraine_Communication_on_Progress_2011_UKR.pdf
5. Індекс прозорості сайтів Українських компаній 2015 – Центр «Розвиток КСВ» – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://csr-ukraine.org/wp-content/uploads/2016/02/11.02-Transparency-Index-Report.pdf>
6. Как готовить интегрированный отчет: полезные советы и рекомендации экспертов Baker Tilly – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bakertilly.ua/ru/news/id468>
7. Костирко Р. О. Інтегрована звітність – інструмент соціально відповідального бізнесу / Р. О. Костирко // Часопис економічних реформ. – 2014. – № 1(13). – С. 49–54.
8. Лоханова Н. О. Інтегрована звітність як продукт цілісної обліково-аналітичної системи / Н. О. Лоханова // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – Випуск 4(47). – С. 50–56.
9. Международный стандарт интегрированной отчетности – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://edu.inesnet.ru/wp-content/uploads/2014/05/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IR-FRAMEWORK.docx_en-US_ru-RU.pdf
10. Руководство по отчетности в области устойчивого развития G4 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.globalreporting.org/resourcelibrary/Russian-G4-Part-Two.pdf>
11. Соціально-відповідальний бізнес спільнота – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – <http://svb.org.ua/>
12. INTEGRATED REPORTING: FINANCIAL ANALYSTS' PERCEPTION – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://integratedreporting.org/wp-content/uploads/2016/02/Integrated-Reporting-Financial-Analysts-Perception.pdf>

УДК 657:37

Удосконалення методики складання та аналізу фінансової звітності підприємств

Кулинич М.Б.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Коваль Н.І.

магістр
Інституту економіки та управління
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

В статті проаналізовано зміст і структуру фінансової звітності. Визначено шляхи її удосконалення. Розкрито значення фінансової звітності в діяльності підприємства. Розглянуто методику проведення аналізу фінансової звітності підприємства, що дозволяє отримати достовірні фінансові показники, розкрито їх значення і зміст та конкретні методичні прийоми.

Ключові слова: фінансова звітність, підприємство, бухгалтерський облік, аналіз, фінансова інформація, удосконалення фінансової звітності.

Кулинич М.Б., Коваль Н.И. УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ СОСТАВЛЕНИЯ И АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье проанализированы содержание и структура финансовой отчетности. Определены пути ее совершенствования. Раскрыто значение финансовой отчетности в деятельности предприятия. Рассмотрены проведения анализа финансовой отчетности предприятия, которые позволяют получить достоверные финансовые показатели, раскрывающие их значение, смысл и конкретные методические приемы.

Ключевые слова: финансовая отчетность, предприятие, бухгалтерский учет, анализ, финансовая информация, совершенствование финансовой отчетности.

Kulynych M.B., Koval N.I. IMPROVING METHODIC OF FORMING AND ANALYZING THE FINANCIAL STATEMENTS

The article analyzes the content and structure of financial statements and the ways of its improvement. We reveal the importance of financial reporting of the company and methodic of analyzing the financial statements, which provides a reliable financial performance, exposed its value, content and specific methodical techniques.

Keywords: financial statements, accounting, analysis, financial information, improving financial reporting.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Об'єктивні умови жорсткої конкуренції, пов'язані з активним впровадженням різних механізмів в управлінні підприємницькою діяльністю суб'єктів господарювання, вимагають, перш за все, підтримання високої власної конкурентної позиції. За цих обставин значно зростає попит на фінансову інформацію. Саме виняткова роль інформаційного забезпечення в процесах управління спричиняє підвищену увагу до фінансової звітності як основного джерела інформації про майновий та фінансовий стан підприємства, а також результати його виробничо-господарської діяльності за звітний період. Дослідження проблеми складання звітності та її аналізу актуальне та важливе в сучасних умовах господарювання, оскільки єдиний порядок підготовки та подання фінансової звітності сприятимуть

уніфікації вихідної інформації, єдиному розумінню звітних показників зовнішніми користувачами. Необхідно відмітити, що вплив фінансової звітності на ефективність прийняття рішень визначається тим, наскільки вона відповідає запитам користувачам.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розв'язанню теоретичних і методичних питань формування, аналізу та прогнозування фінансової звітності присвячена значна кількість досліджень вчених: Ф. Ф. Бутинця, С. В. Івахненка, Г. Г. Кірейцева, М. Д. Корінська, Я. Д. Крупки, М. В. Кужельного, Т. О. Лозенка, А. І. Малишкіна, В. В. Сопка, А. М. Стемальщук та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Огляд літератури показав, що потребують дослідження теоретичні та практичні положення щодо організації фінан-

сової звітності сучасних підприємств та удосконалення методики її складання і аналізу.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Обґрунтування теоретичних і методичних положень, удосконалення методики складання та аналізу фінансової звітності, розробка на їх основі практичних рекомендацій є метою статті.

Виклад основного матеріалу дослідження. Обліковий процес завершується складанням фінансової звітності про господарську діяльність підприємства. Правові основи з питань складання фінансової звітності регламентуються Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», а також Національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку НП(С)БО 1. Державне регулювання фінансової звітності в Україні здійснюється з метою створення єдиних правил складання фінансової звітності, які є обов'язковими для всіх підприємств [6].

Звітність – це система показників у формі таблиці, які відображають обсяг і результати діяльності підприємства. Її складання завершальний етап облікової роботи. Фінансова звітність визначена НП (С)БО 1 як бухгалтерська звітність і відображає фінансовий стан підприємства та результати його діяльності за звітний період. Метою такої звітності є забезпечення загальних інформаційних потреб широкого кола користувачів, які покладаються на неї як на основне джерело фінансової інформації під час прийняття економічних рішень (табл. 1).

Для прийняття економічних рішень користувачам фінансових звітів необхідна інформація про фінансовий стан, результати діяльності та зміни у фінансовому стані підприємства.

Зазначені інформаційні потреби обумовили склад фінансової звітності [2, с. 57]:

- баланс;
- звіт про фінансові результати;

- звіт про рух грошових коштів;
- звіт про власний капітал;
- примітки до річної фінансової звітності.

Фінансова звітність повинна задовольняти потреби тих користувачів, які не можуть вимагати звітів, складених з урахуванням їх конкретних інформаційних потреб [1, с. 134].

Для того щоб фінансова звітність була зрозумілою користувачам, НП (С)БО1 вимагає наявність у ній даних про [5]:

- підприємство;
- дату звітності та звітний період;
- валюту звітності та одиницю її виміру;
- облікову політику підприємства та її зміни;
- аналітичну інформацію щодо статей фінансових звітів;
- консолідацію фінансових звітів;
- припинення (ліквідацію) окремих видів діяльності;
- обмеження щодо володіння активами;
- участь у спільних підприємствах;
- виявлені помилки та пов'язані з ними коригування;
- іншу інформацію.

Головні вимоги до звітності – це реальність, ясність, своєчасність, єдність методики звітних показників, порівнянність звітних показників з минулими. Якісні характеристики фінансової звітності такі: інформація, яка надається у фінансових звітах, повинна бути дохідлива і розрахована на однозначне тлумачення її користувачами за умови, що вони мають достатні знання та зацікавлені у сприйнятті цієї інформації [4, с. 73].

Фінансова звітність повинна надавати можливість користувачам порівнювати:

- фінансові звіти підприємства за різні періоди;
- фінансові звіти різних підприємств.

Передумовою зіставності є наведення відповідної інформації попереднього періоду та розкриття інформації про облікову політику і її зміни.

Таблиця 1

Інформаційні потреби основних користувачів фінансової звітності

Користувачі звітності	Інформаційні потреби
Інвестори, власники	Придбання, продаж та володіння цінними паперами. Участь у капіталі підприємства. Оцінка якості управління.
Керівництво підприємством	Регулювання діяльності підприємства.
Банки, постачальники та інші кредитори	Забезпечення зобов'язаного підприємства. Оцінка здатності підприємства своєчасно виконувати свої зобов'язання.
Замовники	Оцінка здатності підприємства своєчасно виконувати свої зобов'язання.
Працівники підприємства	Оцінка здатності підприємства своєчасно виконувати свої зобов'язання.

Кожний фінансовий звіт повинен містити дату, станом на яку наведені його показники, або період, який він охоплює. Якщо період, за який складено фінансовий звіт, відрізняється від звітного періоду, передбаченого цим Національним положенням (стандартом), то причини і наслідки цього повинні бути розкриті у примітках до фінансової звітності. У фінансовій звітності повинна бути вказана валюта, в якій відображені елементи звітності, та одиниця її виміру. Якщо валюта звітності відрізняється від валюти, в якій ведеться бухгалтерський облік, то підприємство повинно розкривати причини цього та методи, що були використані для переведення фінансових звітів з однієї валюти в іншу.

Підприємство повинно висвітлювати обрану облікову політику шляхом опису:

1. Принципів оцінки статей звітності.

2. Методів обліку щодо окремих статей звітності. Інформація, що підлягає розкриттю, наводиться безпосередньо у фінансових звітах або у примітках до них.

У примітках до фінансових звітів слід розкривати:

1. Облікову політику підприємства.

2. Інформацію, яка не наведена безпосередньо у фінансових звітах, але є обов'язковою за відповідними положеннями (стандартами).

3. Інформацію, що містить додатковий аналіз статей звітності, потрібний для забезпечення її зрозумілості та доречності.

Звітним періодом для складання фінансової звітності є календарний рік. Баланс підприємства складається на кінець останнього дня звітного періоду. Проміжна (місячна, квартальна) звітність, яка охоплює певний період, складається наростаючим підсумком з початку звітного року. Таким чином, за періодичністю складання і подання звітність поділяється на внутрішньорічну, місячну, квартальну, піврічну, дев'ятимісячну та річну. Внутрішньорічну звітність називають поточною звітністю, або періодичною.

Фінансова звітність підприємства використовується самими власниками, для аналізу та контролю за виконанням договірних зобов'язань, аналізу господарської діяльності, для складання планів на майбутнє.

Крім того, звітність подається: у вищу за підпорядкованістю організацію, якщо така є, з метою керівництва роботою підприємства; контрагентам (покупцям, постачальникам тощо), а також установам банку (для контролю за використанням банківського кредиту),

якщо таке передбачене кредитним договором; органам статистики для статистичної обробки [8, с. 327].

До фінансової звітності включаються показники діяльності філій, представництв, відділень та інших відособлених підрозділів підприємства. До річного бухгалтерського звіту обов'язково додається пояснювальна записка (примітки), в якій викладаються основні фактори, що вплинули в звітному році на підсумки діяльності підприємства, і висвітлюються фінансовий і майновий стан та перспектива розвитку підприємства.

Бухгалтерський фінансовий звіт за формою № 1 «Баланс» характеризує зміни фінансового стану підприємства порівняно з початком звітного періоду, а «Звіт про фінансові результати» відбиває результати фінансово-господарської діяльності за період з початку звітного року.

Таким чином, бухгалтерська фінансова звітність є єдиною. Звіти підприємств і організацій всіх галузей господарювання складаються за єдиними формами. Встановлені форми звітності складають всі підприємства і організації, що містяться на території України і є юридичними особами.

Для того щоб звітність була дійовим засобом управління та контролю, вона повинна відповідати всім вимогам, що висуваються до обліку. Вона має достовірно відображати ресурси підприємства, їх використання і фінансові результати діяльності. Показники звітності повинні бути об'єктивними, обґрунтовані перевіренними даними поточного обліку і підтвержені відповідними документами.

Своєчасність складання та подання звітності – невід'ємна умова її корисності. Найбільш достовірна інформація втрачає своє значення, якщо вона надана користувачам несвоєчасно, тому звітність повинна складатися і подаватися відповідним органам у строки, встановлені нормативними актами, які забезпечують ефективне її використання для управління та контролю.

Важливим напрямом підвищення рівня аналітичності фінансової звітності має стати правильна побудова її форм таким чином, щоб максимально полегшити вивчення відображених в них господарських взаємозв'язків.

Бухгалтерський баланс є основним джерелом інформації про фінансовий і майновий стан підприємства на звітну дату.

З метою об'єктивного представлення інформації в балансі ми пропонуємо внести наступні зміни:

– виключити з підсумку балансу статті «Відстрочені податкові активи» та «Відстрочені податкові зобов'язання» та розглядати їх як регулюючі;

– перегрупувати розділи пасиву балансу відповідно до їх економічної суті (зокрема, включити статтю «Цільове фінансування» до розділу «Власний капітал»);

– здійснити поділ дебіторської заборгованості в залежності від строку її обороту в складі оборотних активів.

Оцінка чинної форми звіту про фінансові результати дозволила виявити такі напрями її удосконалення:

– необхідність виділення окремими статтями підсумків фінансової, інвестиційної діяльності;

– введення статті «Використання прибутку» з більш детальним розкриттям сум в примітках до фінансової звітності та «Нерозподілений прибуток (збиток)», що дозволить тісніше ув'язати між собою баланс та звіт про фінансові результати.

Важливою формою звітності є звіт про рух грошових коштів. Для її поліпшення рекомендуємо складати звіт про рух грошових коштів за прямим методом та наводити дану форму в примітках до бухгалтерської фінансової звітності. Крім того, введення статей «Збільшення (зменшення) активів внаслідок операції прямого обміну» та «Збільшення (зменшення) пасивів внаслідок операції прямого обміну» у звіті про рух грошових коштів, складеному непрямим методом, дозволить врахувати вплив бартерних операцій та взаємозаліків на грошові потоки.

Сучасні тенденції розвитку бухгалтерської фінансової звітності передбачають посилити значний акцент на примітки і пояснення до бухгалтерської фінансової звітності, основною метою яких є розкриття, внесення коректив, уточнення і доповнення інформації, яка розкривається в основних звітних формах. Удосконалення приміток і пояснень повинно полягати перш за все в їх глибокій прив'язці до основних форм, що підвищить їх аналітичну цінність.

Таким чином, запропоновані нами шляхи вдосконалення методики складання фінансової звітності полегшать роботу бухгалтерів та зроблять інформацію, яка в них розкрита, більш доступнішою та зрозумілішою для користувачів.

Однією із важливих проблем аналізу бухгалтерської фінансової звітності в процесі обґрунтування економічних рішень, є отри-

мання показників придатних для порівняння. В нестабільних умовах функціонування підприємства, що передбачає вибір методологічних основ фінансового обліку, ця проблема загострюється. Як наслідок, підвищена увага до процесу вибору облікових принципів, методів та прийомів при формуванні показників бухгалтерської фінансової звітності.

Впровадження в практику бухгалтерського обліку можливості вибору принципів, методів та прийомів його ведення при формуванні показників бухгалтерської фінансової звітності дозволяє забезпечити відповідність звітних даних умовам, задачам та функціональній структурі кожного окремого суб'єкта господарювання, що сприяє найбільш повному використанню показників бухгалтерської фінансової звітності при обґрунтуванні рішень. На сьогодні можна виділити дві групи питань, що виникають безпосередньо при реалізації облікової політики.

Перша група пов'язана з вибором принципів, методів та прийомів бухгалтерського обліку із існуючої нормативної бази та їх впливом на формування показників бухгалтерської фінансової звітності. Друга група питань пов'язана з відсутністю формулювання в нормативній базі вказівок щодо відображення у бухгалтерській фінансовій звітності окремих господарських фактів.

Варто пам'ятати, що для того, щоб оцінити ефективність діяльності підприємства, необхідно виявити й пояснити взаємозв'язок між компонентами фінансових звітів. Аналіз фінансового стану має дві основні цілі [7, с. 14-15]:

– дослідити динаміку фінансово-господарської діяльності підприємства;

– підготувати інформацію, яка необхідна для прогнозування.

При цьому цілі будуть досягнуті в результаті рішення взаємозалежного набору аналітичних задач [3, с. 16]:

– визначення фінансового стану підприємства на момент проведення аналізу;

– виявлення тенденцій і закономірностей розвитку підприємства;

– визначення моментів, які негативно впливають на фінансовий стан підприємства;

– виявлення резервів, які підприємство може використовувати для поліпшення фінансового стану.

Для аналізу фінансового стану використовується система взаємозалежних показників, які базуються на даних бухгалтерської й статистичної звітності підприємства. Такий

аналіз іноді називають зовнішнім, оскільки він орієнтується тільки на публічну звітність підприємства. Вірогідність вихідних даних визначає цінність показників, за якими ведеться розрахунок.

Основний зміст зовнішнього аналізу складається з:

- аналізу абсолютних показників прибутку;
- аналізу відносних показників прибутку;
- аналізу фінансової стійкості і ліквідності балансу;
- аналізу ефективності використання приєднаного капіталу.

Показники оцінки фінансового стану підприємства мають бути такими, щоб усі ті, хто пов'язаний із підприємством економічними відносинами, могли одержати відповідь на запитання, наскільки надійне підприємство як партнер у фінансовому відношенні, а отже, прийняти рішення про економічну доцільність встановлення таких відносин з підприємством. У кожного з партнерів підприємства – акціонерів, банків, податкових адміністрацій – свій критерій економічної доцільності на власний вибір, виходячи з своїх інтересів.

Після того, як фінансові звіти проаналізовані, слід зробити комплексну оцінку фінансового стану підприємства. Для комплексного аналізу фінансового стану підприємства необхідно оцінити тенденції найбільш загальних показників, які з різних сторін характеризують фінансовий стан підприємства.

Показниками та факторами належного фінансового стану підприємства є: стійка платоспроможність, ефективне використання капіталу, своєчасна організація розрахунків, наявність стабільних фінансових ресурсів.

Дослідження методики аналізу бухгалтерської фінансової звітності дозволяє стверджувати про значну кількість її напрямків при вивченні господарських процесів. Досить часто вітчизняними фахівцями з фінансового аналізу використовуються методики з росій-

ської практики, причому не завжди присутні рекомендації щодо адаптації даних методик до реальних умов господарювання та існуючого інформаційного забезпечення. Ґрунтуючись на цій позиції було визначено основні напрямки удосконалення методики аналізу бухгалтерської фінансової звітності, зокрема:

- подальша розробка теоретичних основ методики;
- підвищення ефективності використання даних аналізу через приведення їх до співставності;
- правильна побудова форм бухгалтерської фінансової звітності таким чином, щоб максимально полегшити вивчення відображених в них господарських взаємозв'язків.

Ефективність проведення аналізу залежить від застосування різних типів моделей, що дозволяють структурувати та ідентифікувати взаємозв'язок між показниками.

Оцінка фінансового стану підприємства в умовах ринкових відносин особливо важлива для вирішення конкуренції і фінансової стабільності, надійності підприємства як партнера. У значній мірі втрачає значення контроль виконання планів, які регламентують діяльність підприємств, зростає потреба в оцінка фінансового стану та аналізі ліквідності (платоспроможності) підприємств (табл. 2).

Аналіз платоспроможності відображає коефіцієнт покриття. Значення його характеризує очікувану платоспроможність за період, який дорівнює середній тривалості одного обороту всіх його оборотних активів.

Аналіз платоспроможності відображає коефіцієнт покриття. Значення його характеризує очікувану платоспроможність за період, який дорівнює середній тривалості одного обороту всіх його оборотних активів.

Коефіцієнт швидкої ліквідності характеризує очікувану платоспроможність та показує на скільки можливо буде погасити поточні зобов'язання, якщо положення стане дійсно

Таблиця 2

Оцінка платоспроможності підприємств

Показник	Характеристика	Рекомендовані показники
Коефіцієнт покриття	Погашає свої боргові зобов'язання за рахунок отриманого від операційної діяльності чистого грошового потоку та прибутку	1,5 – 2,0
Коефіцієнт швидкої ліквідності	Відношення високоліквідних поточних активів до короткострокових зобов'язань (поточних пасивів)	0,8 – 1,0
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Спроможність підприємства негайно погасити свою короткотермінову кредиторську заборгованість	0,2 – 0,25

критичним, при цьому виходять із припущення, що товарно-матеріальні запаси взагалі не мають ніякої ліквідаційної вартості. Для того щоб правильно оцінити даний коефіцієнт, необхідно встановити якість цінних паперів і дебіторської заборгованості.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності відображає платоспроможність на дату складання балансу. Тобто характеризує ту частину короткотермінових фінансових зобов'язань підприємства, яка може бути сплачена за рахунок першокласних ліквідних активів (грошових коштів та їх еквівалентів).

Отримані коефіцієнти і показники необхідно порівняти із встановленими стандартними (оптимальними) критеріями, з даними за попередній період і аналогічними показниками на споріднених підприємствах або із середньо галузевими даними.

Зрозуміло, що аналіз фінансової звітності сприяє виявленню хиб, попередженню банкрутства, визначенню перспектив розвитку виробництва в умовах конкурентної боротьби.

З метою вдосконалення регулювання бухгалтерського обліку виступає забезпечення доступу всіх заінтересованих користувачів до інформації та звітності, яка надає об'єктивну картину фінансового стану і результатів діяльності суб'єкта господарювання. Регулюванню з боку держави підлягають аспекти бухгалтерського обліку, пов'язані із узагальненням інформації та складанням звітності, потрібної зовнішнім користувачам.

Висновки і пропозиції. Роль фінансово-економічної інформації як системи фінансових показників визначається впливом на обґрунтування і прийняття рішень користувачів. Саме фінансова звітність, відображаючи всі суттєві зміни в структурі господарських засобів і їх джерел, а також результати фінансово-господарської діяльності, надає в скомп'юнованому вигляді значний обсяг інформації необхідної зовнішнім і внутрішнім користувачам.

З метою удосконалення методології складання фінансової звітності на підприємствах рекомендовано обґрунтовано сукупність принципів, методів, прийомів ведення бухгалтерського обліку в залежності від впливу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища. Виявлено якісний склад інформації, що представляється в звітності, змісту, методологічних основ формування звітних показників.

У результаті пошуку раціональних шляхів вдосконалення, пропонуємо наступні загальні положення та методики аналізу. Розробка програмного забезпечення аналізу дасть змогу керівництву підприємств проводити щомісячно вказаний аналіз та використовувати його результати для розробки обґрунтованих управлінських рішень. Методи розрахунку показників балансової ліквідності, платоспроможності, та фінансової стабільності в методиках слід викласти більш детально та спрощено. Це дасть змогу в подальшому розробити спеціалізовану програму для використання комп'ютерної техніки в аналізі фінансового стану підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бутинець Ф.Ф. Стандарти аудиту, надання впевненості та етики Міжнародної федерації бухгалтерів: тести; [навч. посіб. для ВНЗ] / за ред. проф. Ф.Ф. Бутиця; 3-є вид., перероб. і доп. – Житомир: ПП «Рута», 2006. – 208 с.
2. Івахненко С.П. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту: Потенційні переваги і реальні проблеми / С.П. Івахненко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – № 2. – С. 56–62.
3. Кучеренко Т. Финансовая отчетность как составляющая экономических наук / Т. Кучеренко // Бухгалтерский учёт и аудит. – 2008. – № 9. – С. 21-29.
4. Малышкин А.И. Финансовая отчетность предприятия: Международные и национальные стандарты: [учеб. пособ.] / А.И. Малышкин. – Киев – Львов, 2009. – 280 с.
5. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» № 73 від 7 лютого 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
6. Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»: Закон України від 12.05.2011 р. № 3332-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
7. Стельмащук А. М. Методичне забезпечення аналізу і прогнозування показників бухгалтерської фінансової звітності / А. М. Стельмащук // Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал [електронний ресурс]. Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2011_2/86.pdf.
8. Теорія бухгалтерського обліку: [монографія] / [М. Добія, Ш. Сандер, Р. Матезіч та ін.]; за ред. Л.В. Нападовської. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2011. – 735 с.

УДК 657.47

Сучасна вітчизняна та зарубіжна практика калькулювання собівартості продукції, обліку та управління виробничими витратами підприємства

Линник О.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

Стаття присвячена актуальним питанням управління витратами підприємства. Розглянуто методи обліку витрат і калькулювання собівартості продукції, що використовують українські та зарубіжні підприємства. Наведена класифікація витрат для цілей управлінського обліку. Запропоновані шляхи раціоналізації витрат підприємства, оптимізації споживання. Обґрунтовано доцільність таких заходів в кризових умовах.

Ключові слова: витрати на виробництво, собівартість продукції, облік витрат, калькуляція, управління витратами, раціоналізація витрат.

Линник Е.И. СОВРЕМЕННАЯ ОТЕЧЕСТВЕННАЯ И ЗАРУБЕЖНАЯ ПРАКТИКА КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ, УЧЕТА И УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ РАСХОДАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена актуальным вопросам управления затратами предприятия. Рассмотрены методы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции, которые используют украинские и зарубежные предприятия. Приведена классификация расходов для целей управленческого учета. Предложены пути рационализации расходов предприятия, оптимизации потребления. Обоснована целесообразность таких мероприятий в кризисных условиях.

Ключевые слова: затраты на производство, себестоимость продукции, учет затрат, калькуляция, управление затратами, рационализация расходов.

Lynnyk O.I. MODERN DOMESTIC AND FOREIGN PRACTICE OF CALCULATION OF PRODUCTION COSTS, ACCOUNTING AND MANAGEMENT OF PRODUCTION COSTS OF COMPANIES

This article is devoted to current issues of cost management company. The methods of cost accounting and calculation of production costs, using Ukrainian and foreign companies. The classification of expenditures for purposes of management accounting. The ways of rationalizing the costs of the enterprise, optimizing consumption. The necessity of such measures in crisis.

Keywords: production costs, manufacturing costs, cost accounting, calculation, cost management, streamlining costs.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах обмежених ресурсів і досягнення планової економічної ефективності виникає потреба постійного порівняння понесених витрат і отриманих результатів. Ця проблема посилюється під впливом інфляції, коли дані про витрати виробництва необхідно повсякденно порівнювати з майбутніми витратами, що значною мірою залежить від впливу зовнішнього середовища. Можливість усунення або передбачення впливу багатьох негативних факторів з'являється завдяки раціонально організованому обліку витрат на виробництво, який формує інформацію про використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, собівартості виробництва і реалізації, а,

в кінцевому результаті, показники ефективності роботи підприємств.

Поряд з необхідністю вивчення загальних завдань організації і методології обліку і калькулювання собівартості в промисловості виникає суттєва необхідність засвоєння тих особливостей формування витрат, розподілу комплексних витрат, прийомів і способів калькулювання собівартості виробів, які визначаються галузевими факторами.

Мета обліку витрат і калькулювання собівартості продукції полягає в своєчасному, повному і достовірному визначенні фактичних витрат, пов'язаних з виробництвом і збутом продукції, визначенні фактичної собівартості окремих видів і всієї продукції, контролі за використанням ресурсів і грошових коштів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблеми обліку витрат та калькулювання собівартості продукції знайшли відображення в наукових працях вітчизняних і зарубіжних вчених: М. Врублевського, М. Вахрушиної, К. Юрченко, А. Лишиленко, С. Голова, П. Атамаса, І. Белоусової, Н. Ткаченко, Т. Маренич, Р. Ентоні, К. Друрі, Т. Герасимової, Н. Єршової.

Аналіз літературних джерел показав, що немає єдиного підходу до класифікації методів обліку витрат. При цьому простежується нечітке розмежування методів обліку витрат і калькулювання собівартості продукції. У підходах вчених існують відмінності: одні ототожнюють методи обліку витрат і калькулювання, інші – в якості конкретного порядку розрахунку собівартості продукції розглядають методи калькулювання.

Так, М. Врублевський [1] відзначає, що управлінський облік витрат виробництва складається з двох складових – власне обліку витрат на виробництво і калькуляційного обліку собівартості продукції. Перший включає облік витрат виробництва за економічними елементами, видами, місцями виникнення та об'єктам обліку, а другий - облік собівартості по калькуляційним статтям витрат, визначення собівартості продукції по місцях виникнення витрат виробництва і калькулювання собівартості продукції за видами і калькуляційними одиницями, а також складання звітних калькуляцій фактичної собівартості готової продукції підприємства.

М. Вахрушина [2] групує методи обліку витрат і калькулювання за трьома ознаками, а саме за:

1) об'єктами обліку витрат (попроцесний, попередільний, позамовний, метод обліку (калькулювання) витрат за функціями – АВС-метод);

2) повнотою врахованих витрат (калькулювання повної та неповної собівартості);

3) оперативністю обліку і контролю витрат (облік фактичної собівартості і нормативних витрат).

Дану тему у своїй роботі висвітлює також К. Юрченко [3]. Автор приділяє нормативному методу обліку витрат на виробництво продукції, обґрунтовуючи це тим, що даний метод може застосовуватись на різних підприємствах, як виробничих, так і невиробничих.

О. Лишиленко [4] прирівнює методи обліку витрат до методів калькулювання, розглядаючи метод калькулювання (визначення собівартості) як сукупність способів аналітичного обліку витрат на виробництво, а також еконо-

мічних розрахунків з метою визначення собівартості продукції, робіт, послуг.

С. Голова [5] також розглядає калькулювання як певні системи розрахунку собівартості продукції на основі обліку витрат за відповідними об'єктами обліку. Це основні системи – калькулювання по замовленням і по процесам – і так звані гібридні системи. Прикладом гібридної системи калькулювання є система операційного калькулювання.

У працях [6; 7] досліджено особливості використання обліково-калькуляційного інструментарію у стратегічному управлінні витратами за стадіями життєвого циклу продукції підприємства, проведено порівняльну характеристику поняття «витрати», здійснено аналіз умов визнання та оцінки в обліку витрат відповідно до національних та міжнародних стандартів фінансової звітності

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Залишається чимало невирішених питань, пов'язаних з обліком витрат на виробництво, котрі потребують детального дослідження і розробки практичних рекомендацій.

Між калькулюванням та виробничим обліком існує тісний взаємозв'язок. Передумовою калькулювання є облік витрат виробництва. Виробничий облік передбачає збір інформації про витрати підприємства, документальне оформлення господарських операцій, пов'язаних з виробничими витратами, їх узагальнення та групування за різними ознаками. Лише на основі інформації, що міститься в системі виробничого обліку, можливо калькулювання. Калькуляційний облік забезпечує групування витрат у такому аналітичному розрізі, який робить можливим процес калькулювання.

Поняття методу обліку витрат в економічній літературі найчастіше розглядається у нерозривному взаємозв'язку зі способами обчислення собівартості продукції. Зрозуміло, що кінцевою метою виробничого обліку є калькулювання собівартості продукції. На наш погляд, вихідними класифікаційними ознаками методів обліку витрат і калькулювання собівартості продукції повинні бути такі показники: повнота включення об'єктів, оперативність та рівень контролю за витратами.

Серед важливих питань управлінського обліку – ефективність витрат підприємства, пошук їх оптимальної величини. На підприємствах нерідко відсутня ефективна система планування і контролю за витратами. В умо-

вах кризи все частіше постають питання скорочення витрат.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Розкриття теми дослідження потребує вирішення наступних завдань: визначення економічної сутності та критеріїв визнання витрат на виробництво; узагальнення оцінки діючих методів обліку витрат на виробництво та калькулювання собівартості продукції; розгляд методів калькулювання витрат виробництва з точки зору управлінського обліку; обґрунтування застосування комплексного методу обліку витрат на виробництво і калькулювання собівартості продукції; визначення резервів зниження собівартості продукції та оптимізація витрат підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Існують теорії класифікації витрат підприємства за різними ознаками, зокрема, за економічною сутністю, галузевою приналежністю, в залежності від цілей управлінського обліку.

Економічний підхід до визначення витрат походить з їх економічної природи а не з характеру та джерел відшкодування. При економічному підході до складу поточних витрат необхідно включати всі витрати, пов'язані з поточною діяльністю підприємства, в тому числі, і непродуктивні витрати у зв'язку з порушеннями у виробничо-технологічному процесі, незбалансованою структурою ресурсів, що використовуються, тощо. Такий підхід відповідає інтересам власників підприємства, тому що характеризує весь обсяг фактично понесених витрат, пов'язаних із здійсненням поточної діяльності, а отже, дає змогу визначити реальний фінансовий результат діяльності підприємства.

Таким чином, за економічною сутністю поточні витрати підприємства – це виражені у грошовій формі витрати різних ресурсів (праці, сировини, матеріалів, основних засобів, фінансових ресурсів) у процесі вироб-

ництва, обігу і розподілу продукції, товарів, тощо [8].

Класифікація витрат в залежності від цілей управлінського обліку представлена у табл. 1.

Використовуючи наукові розробки вітчизняних науковців, маємо таке визначення: «виробничі витрати – це сума матеріальних, трудових і фінансових витрат на виробництво і реалізацію продукції (робіт, послуг) у грошовому обчисленні» [9]. З іншої точки зору, витрати на виробництво – це фактичні витрати виробника (фірми) на придбання й використання всіх необхідних умов виробництва, які забезпечують досягнення кінцевого результату господарської діяльності [10].

Згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку (П(С)БО) 16 «Витрати» витратами звітного періоду є витрати, що визнаються або шляхом зменшення активів, або шляхом збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу внаслідок вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені [11]. З цього визначення випливає, що всі витрати, пов'язані зі звітним періодом, відносяться на витрати такого періоду. Навіть такі витрати, як крадіжки, сплачені штрафи, оскільки ці та подібні витрати пов'язані зі зменшенням або збільшенням зобов'язань.

Беручи до уваги усе вище зазначене, можна виділити основні характеристики, що визначають поняття витрат: 1) витрати – це певна кількість ресурсів, задіяних у процесі створення (виробництва) результативного (кінцевого) продукту (роботи, послуги); 2) складові витрат мають вартісну оцінку; 3) виникнення витрат має відповідати певним цілям підприємства.

Звідси випливає, що витрати – виражена у грошовому еквіваленті певна сума ресурсів, задіяна у діяльності підприємства з конкретною метою. З даного визначення випливає

Таблиця 1

Класифікація витрат в залежності від цілей управлінського обліку

Для визначення собівартості, фінансових результатів	Для прийняття управлінських рішень	Для контролю
<ul style="list-style-type: none"> - Прямі та непрямі - Витрати на продукцію та витрати періоду - За елементами та статтями витрат - Витрати виробництва, цеху, дільниці, служби - Одноелементні, комплексні 	<ul style="list-style-type: none"> - Постійні та змінні - Релевантні та не релевантні - Маржинальні та диференціальні - Реальні та можливі - Альтернативні та безальтернативні 	<ul style="list-style-type: none"> - Витрати, що контролюються - Витрати, що не контролюються

одна з основних умов визнання витрат – отримання доходу.

Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) є найбільш значущою статтею витрат будь-якого підприємства, бо саме витрати, вкладені в реалізовану продукцію, генерують дохід, який отримує підприємство від реалізації продукції. Вагомою складовою собівартості реалізованої продукції є виробнича собівартість. Перелік і склад статей калькуляції виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) встановлюється підприємством самостійно і залежить від багатьох факторів.

Залежно від повноти охоплення витрат методи калькулювання собівартості підрозділяються на дві групи:

1) калькулювання з неповним розподілом витрат (неповної собівартості);

2) калькулювання з повним розподілом витрат (повної собівартості).

Калькулювання з неповним розподілом витрат, яке отримало назву директ-костинг, являє собою визначення по виробках маржинальних витрат, тобто суми прямих витрат і змінної частини непрямих витрат (загально-виробничих витрат). Постійна частина загально-виробничих витрат по виробках не розподіляється, а списується на собівартість реалізованої продукції. Не розподіляються по виробках адміністративні витрати та витрати на збут [12].

Таким чином, застосовуючи систему директ-костинг, підприємство не знає повної фактичної собівартості кожного виробу і не може порівняти її з відпускнуою ціною.

Відомий фахівець з виробничого обліку в США професор Р. Ентоні [13] ще в 1965 р. писав: «Для більшості компаній необхідним є три види собівартості: 1) собівартість за центрами відповідальності, яка використовується для планування і контролю діяльності відповідального виконавця; 2) повна «програмова» собівартість, яка використовується для ціноутворення та інших оперативних рішень при нормальних обставинах; 3) пряма виробнича собівартість, яка використовується для ціноутворення та інших оперативних рішень при специфічних обставинах, наприклад, коли керівництво має намір використовувати не завантажені потужності».

У даний час можна з упевненістю сказати, що кожному підприємству потрібні всі три види собівартості.

До цього слід додати, що проведені дослідження на підставі даних промислових підприємств показують, що калькулювання непо-

вних витрат веде до безсумнівних помилок через неможливість поділу в обліку витрат на змінні та постійні. Тому застосування системи директ-костинг веде до «програмованих» помилок.

На наш погляд, кожне підприємство з метою економічної безпеки має здійснювати калькулювання собівартості продукції за повними витратами, адже без постійних витрат виробництво не зможе функціонувати як таке, тому в оцінці запасів повинна брати участь постійна компонента виробничих витрат.

Методи обліку витрат і калькулювання собівартості продукції залежно від оперативності обліку й контролю витрат поділяють на: 1) облік фактичних витрат; 2) облік стандартних (нормативних) витрат.

На нашу думку, нормативний метод обліку витрат (що передбачає складання нормативних калькуляцій) більш прогресивний, він дозволяє більш ефективно використовувати дані обліку для виявлення резервів зниження собівартості і оперативного керівництва виробництвом, при якому собівартість розраховується вже в процесі виробництва, а не після завершення звітного періоду

Звертаючись до практики зарубіжних країн, можна виділити наступні системи управління витратами: «ABC-метод», «Target Costing», «Kaizen Costing», «Кост-кліринг», «CVP-аналіз», «Just in time», ФВА, «Бенчмаркінг» витрат та інші.

«ABC-метод» (Activity Based Costing) – облік витрат на основі видів діяльності. Переваги даного методу наступні: підвищення обґрунтованості віднесення накладних витрат на конкретний продукт; точніше калькулювання собівартості; забезпечення взаємозв'язку отриманої інформації з процесом формування витрат.

Метод «Target Costing» розглядає собівартість як величину, до якої повинна прагнути організація, щоб запропонувати ринку конкурентний продукт. Він застосовується на етапі проектування нового виробу або модернізації застарілої продукції.

Дана система формування собівартості ефективна в умовах, коли підприємство займається самостійною науково-дослідницькою діяльністю, здійснює розробку, виробництво товару, а отже, може безпосередньо впливати на рівень витрат на всіх етапах життєвого циклу товару. З урахуванням специфіки функціонування сучасних українських підприємств, на нашу думку, дана методика, є малоефективною.

Прямим продовженням системи «Target Costing» є метод управління витратами «Kaizen Costing». Перевагою кайзен-костингу є те, що він забезпечує постійне зменшення витрат і утримання їх на заданому рівні, а основним недоліком є необхідність мотивації працівників і корпоративної культури. Взаємодія методів таргет-костингу та кайзен-костингу дасть змогу ефективно управляти собівартістю.

Метою методу «Кост-кліринг» є швидке скорочення витрат підприємства. Недоліком кост-клірингу є значна жорсткість, бо він передбачає зменшення витрат на заробітну плату і скорочення персоналу.

Ще одним методом управління витратами є «CVP-аналіз», тобто, аналіз точки беззбитковості. Перевагами даного методу є простота, наочність і оперативність. Недоліками даного методу є поділ витрат підприємства на змінні, які лінійно залежать від обсягу продукції, і постійні, які від нього не залежать, що на практиці зробити досить складно [14].

В основу системи «Just in time» покладений принцип: «нічого не буде зроблено, поки в цьому не виникне необхідність». Використання цієї методики дозволяє підприємству позбавитися від зайвих витрат шляхом скорочення непродуктивних витрат [13].

Ще однією системою управління витратами, яка набирає популярності останнім часом, є функціонально-вартісний аналіз (ФВА). Мета ФВА – розвиток корисних функцій при оптимальному співвідношенні між їх значимістю для споживачів та витратами на їх здійснення.

Важливим інструментом аналізу конкурентоспроможності підприємства є «Бенчмаркінг». Основний зміст та мета бенчмаркінгу полягає в ідентифікації відмінностей з порівнюваним аналогом (еталоном), визначення причин цих відмінностей та виявлення можливостей щодо вдосконалення об'єктів бенчмаркінгу. Основним недоліком даної системи є труднощі, пов'язані з отриманням оперативної та об'єктивної інформації для проведення аналізу та впровадження удосконалень.

На сьогоднішній день застосування для управління витратами будь-якого одного методу обліку та управління витратами в ізоляції від інших процесів на підприємстві не може бути достатньо ефективним, тому комплексний облік витрат на виробництво є найбільш універсальним методом обліку витрат, який зможе більш повно врахувати всі

витрати, виявити відхилення та встановити відповідальних осіб.

Скорочення витрат – це один з найбільш дієвих інструментів, яким підприємство може скористатися для стабілізації свого фінансового становища.

Ознаками надмірних витрат на підприємстві є такі: низький рівень прибутковості; рівень витрат вище, ніж середній по галузі; відсутність жорсткого контролю витрат; рішення про витрати на підприємстві приймаються легко і швидко.

Невиправдані витрати (втрати) підприємства існують в двох основних формах: явні та приховані. Явні втрати легко виявити, наприклад:

- браковані деталі;
- зайві запаси;
- надмірна витрата енергії і т.д.

Приховані втрати мають місце в операціях, які доводиться виконувати в даних умовах або за даними методиками, але яких можна уникнути, якщо поліпшити технології або змінити умови, наприклад:

- транспортування деталей;
- заміна інструменту;
- численні маніпуляції з деталями і т.д.

Однак, підприємство може втрачати також і від недостатніх витрат. Ознаки недостатніх витрат – це: низька якість продукції; висока плинність кадрів; низький рівень сервісу; відтік клієнтів; якщо рішення про витрати на підприємстві приймаються важко і довго; якщо ощадливість – на межі здорового глузду.

Типовими помилками в управлінні витратами є відсутність системи планування і контролю витрат, непослідовність дій, скорочення життєво важливих витрат, скорочення витрат, яке погіршує попит.

В умовах кризи, вважають вчені, правильніше казати не про скорочення витрат, а про раціоналізацію, чи оптимізацію споживання [15]. Скорочення витрат дає швидкий одноразовий ефект, але може послужити початком руйнівних процесів на підприємстві. Нерідко буває так, що, коли фінансова ситуація на підприємстві покращується, заходи по скороченню витрат забуваються, і всі витрати дуже швидко повертаються до початкового рівня. Крім того, скорочення деяких видів витрат може тільки збільшити неефективність використання ресурсів.

Тому, набагато більший ефект, ніж одноразове скорочення витрат, може дати усунення неефективності у використанні ресурсів.

Висновки з цього дослідження. Очевидно, що існує досить багато методів роз-

рахунку собівартості продукції та управління витратами. Керівництву підприємства важливо чітко встановити відмінності між ними, а також зрозуміти, як саме вибір того чи іншого методу позначиться на фінансовому результаті діяльності підприємства та яким чином можливе удосконалення системи виробництва шляхом синтезу кількох найбільш оптимальних методів управління.

Важливо не мінімізувати витрати, а домогтися того, щоб всі витрати були спрямовані

на створення цінностей. У період нестабільності особливо неприпустимі неефективні витрати, неефективні процеси, неефективні співробітники. Раціоналізація споживання ресурсів підприємства повинна стати частиною корпоративної культури і культури ведення бізнесу. Саме такий підхід дає довготривалий ефект. Підприємство повинне бути націлено на пошук можливостей економії витрат та, потім, систематично і постійно використовувати такі можливості.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Врублевский Н. Д. Управленческий учет издержек производства и себестоимости продукции в отраслях экономики: Учеб. пособие / Н. Д. Врублевский – М.; ред. журнала «Бухгалтерский учет», 2011. – 154 с.
2. Вахрушина М. А. Бухгалтерский управленческий учет: Учеб. для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / М. А. Вахрушина. – 8-е изд., испр. – М. : Издательство «Омега-Л», 2010. – 570 с.
3. Юрченко К., Методы учета затрат производства // Бухгалтерский учет и аудит. – 2008. – № 12. – С. 17-18.
4. Лишиленко О. В. Бухгалтерський управлінський облік. Навч. посіб. / О. В. Лишиленко – К., Вид-во «Центр навчальної літератури», 2006. – 254 с.
5. Голов С. Ф. Управлінський облік: Підручник. 3-тє вид. – К.: Лібра, 2006. – 704 с.
6. Єршова Н. Ю. Роль обліково-калькуляційного інструментарію стратегічного управлінського обліку в управлінні витратами промислових підприємств / Н. Ю. Єршова // Вісник ОНУ ім. І. І. Мечникова: зб. наук. пр. – Одеса: ОНУ. – 2016. – Т. 21. – Вип. 1. – С. 214-218.
7. Линник О. І. Особливості обліку та оцінки витрат відповідно до національних та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку / О. І. Линник, О. В. Кадук // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ»: зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків : НТУ «ХПІ». – 2014. – № 33 (1076). – С. 22-27/
8. Атамас П. Й. Управлінський облік : Навчальний посібник / П. Й. Атамас – [2-ге вид.] – К. : Центр учбової літератури, 2009 – 440 с.
9. Белоусова И. Проблемы совершенствования управленческого учета// Бухгалтерский учет и аудит. – 2007. – № 4. – С. 35-40.
10. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: Підручник. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К.: Алеута, 2007. – 954 с.
11. П(С)БО № 16 «Витрати». Затверджено Наказом Міністерства Фінансів України від 31.12.1999 р., № 318.
12. Маренич Т. Методы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции // Бухгалтерский учет и аудит. – 2006. – № 12. – С. 19-25.
13. Antony R. N. Planning and Control Systems: A Framework for Analysis. – Boston: Graduate School of Business Administration Harvard University, 1965. – 180 p.
14. Друри К. Управленческий и производственный учет: Учебник/ пер. с англ. – М., 2003. – 1071 с.
15. Герасимова Т. Затраты в условиях кризиса: оптимизация или сокращение?: Матеріали вебінару / Тетяна Герасимова. – Аль-Терра, міжнародний центр методології і підвищення кваліфікації бухгалтерів, фінансистів, аудиторів і управленців, 2016.

УДК 331.2(045)

Особливості організації обліку праці та її оплати

Овсюк Н.В.

кандидат педагогічних наук,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Вільман І.Ю.

студентка
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розглянуто законодавчу-нормативну базу, яка регулює облік оплати праці на підприємствах України. Проаналізовано основні аспекти облікової політики підприємства в частині оплати праці. Визначено системи та форми оплати праці. Розглянуто особливості сучасних систем оплати праці та розкрито основні аспекти організації оплати праці в зарубіжних країнах.

Ключові слова: оплата праці, заробітна плата, форми оплати праці, системи оплати праці, організація обліку оплати праці.

Ovsyuk N.V., Vilman I.Yu. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА ТРУДА И ЕГО ОПЛАТЫ

В статье рассмотрено нормативно-правовая база, регулирующая учет оплаты труда на предприятиях Украины. Проанализированы основные аспекты учетной политики предприятия в части оплаты труда. Определены системы и формы оплаты труда. Рассмотрены особенности современных систем оплаты труда и раскрыты основные аспекты организации оплаты труда в зарубежных странах.

Ключевые слова: оплата труда, заработная плата, формы оплаты труда, системы оплаты труда, организация учета оплаты труда.

Ovsyuk N.V., Vilman I.Yu. FEATURES OF WAGE ACCOUNTING ORGANIZATION AND ITS PAYMENT SYSTEM

The article deals with the legal and regulatory framework that governs the accounting of wages in the Ukraine. The basic aspects of accounting policy in terms of remuneration. The definition of systems and forms of remuneration. The features of modern systems of remuneration and revealed key aspects of remuneration in foreign countries.

Keywords: payment of labor, wages, forms of wages, systems of remuneration, organization of accounting of wages.

Постановка проблеми. Одним із основних факторів, що впливають на ефективну діяльність та конкурентоспроможність підприємства, є витрати на оплату праці. Для підприємства-роботодавця заробітна плата його працівників є однією з найбільших статей витрат. Організація оплати праці цікавить не тільки бухгалтера, аудитора та роботодавця, але і самого працівника, і державні контролюючі органи. Саме тому питання організації оплати праці є актуальним і потребує постійних удосконалень та нововведень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання організації та регулювання оплати праці досліджували такі вітчизняні вчені як Н. Болотіна, О. Грішнова, І. Завіновська, А. Колот. Науковці розглядають окремі інструменти регулювання оплати праці, акцентують увагу на формуванні цілісної політики оплати праці.

Формування цілей статті. Дослідженні проблемних питань організації бухгалтерського обліку розрахунків з оплати праці.

Вклад основного матеріалу. Організація оплати праці в Україні здійснюється згідно з чинними нормативно-правовими актами; генеральною угодою на державному рівні; галузевими та регіональними угодами; колективними договорами; трудовими договорами; іншими внутрішніми нормативними документами підприємств (табл. 1).

Законом України «Про оплату праці» визначено, що заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку згідно з трудовим договором власник або уповноважений ним орган сплачує працівнику за виконану роботу або зроблені послуги. Розмір заробітної плати залежить від складності та умов виконаної роботи, професійно-ділових якостей пра-

цівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства. Згідно зі ст. 2 Закону «Про оплату праці», визначена структура заробітної плати:

– основна заробітна плата – це винагорода за виконану роботу, згідно з встановленими нормами праці. Вона встановлюється у вигляді тарифних ставок (окладів) і відрядних розцінок для робітників та посадових окладів для службовців;

– додаткова заробітна плата – це винагорода за працю понад норми, за трудові успіхи та винахідливість і за особливі умови праці. Вона включає доплати, надбавки, гарантійні і компенсаційні виплати передбачені чинним законодавством; премії, пов'язані з виконанням виробничих завдань і функцій;

– інші заохочувальні й компенсаційні виплати – це виплати у формі винагород за підсумками роботи за рік, премії за спеціаль-

Таблиця 1

Діючі законодавчо-нормативні документи, які регулюють облік оплати праці [1, с. 150]

Назва документа	Остання редакція	Зміст документу
Закон України «Про оплату праці» від 24 березня 1995 року № 108/95-ВР	16.01.2016	визначає економічні, правові та організаційні засади оплати праці працівників, які перебувають у трудових відносинах, на підставі трудового договору з підприємствами, установами, організаціями усіх форм власності та господарювання, а також з окремими громадянами та сфери державного і договірної регулювання оплати праці і спрямований на забезпечення відтворювальної і стимулюючої функцій заробітної плати;
Закон України «Про колективні договори і угоди» від 01.07.1993 № 3356-XII	01.01.2015	визначає правові засади розробки, укладення та виконання колективних договорів і угод з метою сприяння регулюванню трудових відносин та соціально-економічних інтересів працівників і роботодавців;
Закон України «Про відпустки» від 15.11.1996	11.06.2016	встановлює державні гарантії права на відпустки, визначає умови, тривалість і порядок надання їх працівникам для відновлення працездатності, зміцнення здоров'я, а також для виховання дітей, задоволення власних життєво важливих потреб та інтересів, всебічного розвитку особи;
Закон України «Про охорону праці» від 14.10.1992	05.04.2015	визначає основні положення щодо реалізації конституційного права громадян про охорону їхнього життя і здоров'я в процесі трудової діяльності, регулює за участю відповідних державних органів відносини між власником підприємства, установи і організації або уповноваженим ним органом і працівником з питань безпеки, гігієни праці та виробничого середовища і встановлює єдиний порядок організації охорони праці в Україні.

Таблиця 2

Структура доходів населення України за 2012-2016 рр., млн. грн. [2]

Доходи	2012	2013	2014	2015	I квартал 2016 року	II квартал 2016 року
Всього доходів, у т.ч.	1457864	1548733	1516768	1743979	403 194	468415
Заробітна плата	609394	630734	615022	680386	184879	209000
Прибуток та змішаний дохід	243668	243668	254307	319943	55362	66348
Доходи від власності (одержані)	87952	87952	85144	85185	18785	15434
Соціальні допомоги та інші одержані поточні трансфери	586379	586379	562325	658465	144168	177633

ними системами та положеннями, компенсаційні та інші грошові та матеріальні виплати, які не передбачені актами діючого законодавства або які проводяться понад встановлені такими актами норми.

Доходи населення, їхній рівень, структура, засоби одержання і диференціація є показниками соціально-економічного стану суспільства. Вони включають обсяг нарахованих у грошовій та натуральній формі: заробітної плати (включаючи одержану населенням з-за кордону), прибутку та змішаного доходу, отриманих доходів від власності, соціальної допомоги та інших поточних трансфертів (табл. 2).

Організація обліку праці та її оплати на підприємстві полягає у виборі та впровадженні у практику методів збирання та обробки інформації, а також технічних засобів обліку та оргтехніки, які найбільш відповідають організаційно – технічним умовам і дозволяють з найменшими затратами у визначенні терміни одержати інформацію, що необхідна для управління підприємством.

Оплата праці працівників, які перебувають у трудових відносинах з підприємствами, установами, організаціями, незалежно від форм власності й господарювання, регулюється, з одного боку, шляхом встановлення державного розміру мінімальної заробітної плати; норм, гарантій і компенсацій; умов і розмірів оплати праці працівників установ і організацій, які фінансує бюджет; умов і розмірів оплати праці керівників державних підприємств; оподаткування прибутків працівників; з другого - угодами, які укладаються

на державному, галузевому, регіональному рівнях і на підприємстві. Регулювання оплати праці на рівні підприємства передбачає розроблення, затвердження й застосування внутрішніх (локальних) нормативних документів, зокрема положень: про оплату праці, про преміювання за виконання виробничих завдань і функцій, про винагороду за підсумками роботи за рік тощо.

Для раціональної організації обліку праці та її оплати на підприємстві необхідно забезпечити певні передумови:

- сучасну оптимальну організацію і технологію виробництва;
- наявність висококваліфікованих бухгалтерів та сучасної комп'ютерної техніки;
- детальне планування праці та заробітної плати [3, с. 95].

Основою організації оплати праці є тарифна система оплати праці, яка включає тарифні сітки, тарифні ставки, схеми посадових окладів і тарифно-кваліфікаційні характеристики. Тарифна система оплати праці використовується для розподілу робіт залежно від їх складності, а працівників – залежно від їхньої кваліфікації та за розрядами тарифної сітки. Вона є основою формування та диференціації розмірів заробітної плати.

Нормування праці є невід'ємним елементом оцінки її результатів та нарахування заробітної плати більшості категорій працівників. Нормування праці здійснюється з метою визначення:

- а) мінімально допустимого обсягу роботи (норми праці), що його має виконати працівник за певний відрізок часу (годину, зміну);

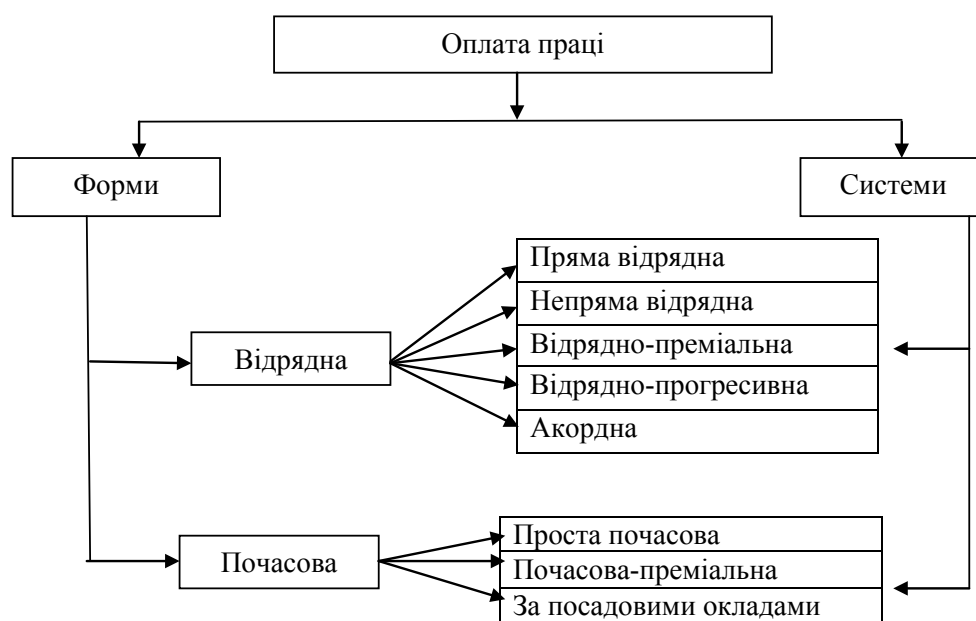


Рис. 1. Форми і системи оплати праці [4, с. 30]

б) максимально допустимого часу, необхідного для виконання конкретної роботи або операції.

Наказ про облікову політику підприємства визначає альтернативні підходи до відображення в обліку і звітності інформації про виплати працівникам та формування забезпечень виплат. У наказі про облікову політику підприємства треба передбачити наступні положення щодо обліку праці та її оплати:

- форми і системи оплати праці;
- порядок створення резервів на виплату відпусток;
- форми кадрової документації та документування операцій з оплати праці;
- порядок внесення змін в організації праці.

Важливими складовими організації заробітної плати є її форми і системи, які забезпечують зв'язок між оплатою праці та її результатами (рис. 1).

Форми і системи оплати праці встановлюються підприємствами та організаціями самостійно у колективному договорі з дотриманням вимог і гарантій, передбачених законодавством, генеральною та галузевими (регіональними) угодами. За сутністю заробітної плати основною умовою побудови раціональної системи оплати праці є гар-

монізація її форм і систем із особливостями діяльності підприємства, специфікою технології виробництва, організацією управління та обслуговування. Раціональною слід вважати справедливую заробітну плату, що стимулює зростання продуктивності та якості праці, роботу без браку, економію електроенергії, сировини і матеріалів, опанування працівниками найновітнішими машинами і механізмами або технологіями, їх участь у раціоналізаторській роботі та наданні практичних рекомендацій та пропозицій з удосконалення виробничого процесу.

Зарубіжна практика організації заробітної плати працівників налічує чимало різноманітних систем оплати праці, де спостерігається загальна спрямованість систем заробітної плати на підвищення ефективності виробництва. У країнах з розвинутою ринковою економікою спостерігається перехід від традиційних форм оплати праці залежно від індивідуального вироблення на почасові форми оплати праці. Це пов'язано з тим, що, по-перше, в умовах НТП все важче виміряти особистий внесок окремого робітника в загальний продуктивний процес, по-друге, пріоритетними є завдання стимулювання співпраці всередині трудового колективу, здібностей їх членів до розвитку і прийняття

Таблиця 3

Характеристика сучасних систем оплати праці [5, с. 74]

Система	Основні риси
Система Хелсі	Заробіток складається із двох частин: першу визначає фіксована погодинна ставка і фактично визначений час, другу – відрядний підробіток або премія за те, що фактичні затрати праці були менші за нормативні. Її величина визначається тарифною ставкою, з економічним часом і є коефіцієнтом, який визначає, яка частка зекономленого часу оплачується (від 0,3 до 0,7).
Система Роурена	На виконання роботи встановлюється певна норма часу й гарантується погодинна ставка, якщо працівник не виконує норми. Винагорода становить частку погодинної ставки, рівну частці часу, яку й було зекономлено, її розмір залежить від приросту продуктивності праці.
Система Сканлона	Основним показником преміювання є зниження зарплатомісткості продукції за рахунок економії заробітної плати порівняно з нормативною величиною. Якщо витрати на заробітну плату були нижче нормативної величини, то формується преміальний фонд у розмірі 75% економії, з яких 20% спрямовується на виплати у скрутні часи.
Система "Умпротейр"	Передбачає виплату премій за зниження трудомісткості. Нормативна трудомісткість визначається для кожного виду продукції, одночасно встановлюється базовий рівень продуктивності праці.
Емпіричні системи заробітної плати (Емерсона, Бігелоу, Кнаппеля та ін.)	Відрізняються коефіцієнтами коригування ставки при підвищенні рівня виконання норм. При зміні виконання від 67–75% до 100% оплата здійснюється за підвищеними до 20–25% тарифними ставками, коефіцієнти визначаються емпірично, але, як правило, за кожен відсоток росту ефективність підвищується на 1–1,25%.

нововведень, формування у працівників почуття причетності до спільної справи, зацікавленості в результатах праці як особистих, так і колективних.

На сьогодні у розвинутих країнах застосовують різноманітні системи оплати, з яких доцільно запозичити відповідні риси для застосування їх на підприємствах нашої країни (табл. 3).

Останнім часом набувають поширення так звані безтарифні моделі організації оплати праці. При безтарифній системі оплати праці заробітна плата працівника від керівника до робітника є його часткою в колективному фонді оплати праці, що формується залежно від результатів діяльності підприємства. Заробіток залежить від розміру фонду оплати праці, кваліфікаційного рівня, що привласнюється кожному працівникові за результатами трудової діяльності за попередній період, коефіцієнта трудової участі й кількості відпрацьованого часу [6, с. 101].

Висновки із цього дослідження. Відповідно до теоретичних передумов і законодавчого регулювання оплата праці в Україні є об'єктом національного, галузевого державно-нормативного і колективно-договірного регулювання. Від організації обліку оплати праці залежить якість, правдивість, справедливість, повнота і своєчасність розрахунків з персоналом з оплати праці. Заробітна плата повинна залежати безпосередньо від результатів праці й у той же час впливати на її показники, стимулювати розвиток виробництва, ефективність роботи, підвищення кількісних і якісних результатів праці. Організації заробітної плати на сьогодні притаманні такі недоліки: низькі рівні заробітної плати; невиправдане зближення рівнів оплати праці фахівців та інших категорій працівників; слабка матеріальна зацікавленість у підвищенні кваліфікації через незначні розбіжності в рівнях окладів працівників різної кваліфікації; недостатня стимулююча роль премій, надбавок і усієї преміальної системи

ЛІТЕРАТУРА:

1. Калягіна О. М. Нормативно-правове регулювання та забезпечення обліку розрахунків з оплати праці на сільськогосподарських підприємствах // О. М. Кальгіна, М. В. Дубініна // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія : Економічні науки. – 2015. – Вип. 15. – С. 149-152.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. Офіційний сайт – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>
3. Брік С. В. Шляхи вдосконалення організації обліку оплати праці на підприємстві / С. В. Брік, Д. В. Дегтяр // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ» : зб. наук. пр. темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків : НТУ «ХПІ». – 2015. – № 60 (1169). – С. 94-97.
4. Крот Ю. Проблеми організації обліку розрахунків з оплати праці / Ю. Крот, А. Тихомирова // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. – 2014. – Вип. 36(3). – С. 28-32.
5. Шмиголь Н. М. Сучасні тенденції в організації оплати праці в зарубіжних країнах у розрізі систем оплати праці / Н. М. Шмиголь, Д. С. Монастирська, А. А. Антонюк // Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємництво. – 2016. – № 2. – С. 71-75.
6. Складанна К. І. Впровадження безтарифної системи оплати праці на підприємстві / К. І. Складанна // Причорноморські економічні студії. – 2016. – Вип. 2. – С. 100-105.

Проблеми та шляхи удосконалення обліково-методичного забезпечення управління оборотними активами аграрних підприємств

Стоянова-Коваль С.С.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Одеського державного аграрного університету

Стоянова О.М.

аспірант кафедри обліку і оподаткування
Одеського державного аграрного університету

Статтю присвячено дослідженню актуальних питань з удосконалення обліково-методичного забезпечення управління оборотними активами аграрних підприємств та проблемам і шляхам їх вирішення. Обґрунтовано сутність поняття «облікова політика». Внесено пропозиції щодо формування облікової політики завдяки певним етапам. Досліджено питання про якість облікової політики. Проаналізовано бухгалтерський облік як науку, яка має свій метод. Визначено проблеми управління основними складовими елементами оборотних активів та окреслено шляхи їх удосконалення.

Ключові слова: обліково-методичне забезпечення, бухгалтерський облік, управління, оборотні активи, запаси, дебіторська заборгованість, грошові кошти та їх еквіваленти, методика, методи, аграрні підприємства.

Стоянова-Коваль С.С., Стоянова Е.Н. ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧЁТНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена исследованию актуальных вопросов по совершенствованию учётно-методического обеспечения управления оборотными активами аграрных предприятий и проблемам, путям их решения. Обоснована сущность понятия «учётная политика». Внесены предложения по формированию учётной политики благодаря определенным этапам. Исследован вопрос о качестве учётной политики. Проанализирован бухгалтерский учёт как наука, которая имеет свой метод. Определены проблемы управления основными составными элементами оборотных активов и подчеркнуты пути их усовершенствования.

Ключевые слова: учётно-методическое обеспечение, бухгалтерский учёт, управление, оборотные активы, запасы, дебиторская задолженность, денежные средства и их эквиваленты, методика, методы, аграрные предприятия.

Stoyanova-Koval S.S., Stoyanova O.M. PROBLEMS AND WAYS OF IMPROVEMENT ACCOUNTING AND METHODOLOGICAL SUPPORT MANAGEMENT OF CURRENT ASSETS OF THE AGRARIAN ENTERPRISES

The article is devoted to topical issues of improvement accounting and methodological support management of current assets of the agrarian enterprises that problems and ways of their solution. The essence of the concept "accounting policy". The proposals on formation of the accounting policy due to certain stages. Investigated the question of the quality of accounting policy. Analyzed accounting as a science, which has its own method. Defined problem management the main components of current assets and identify ways to improve them.

Keywords: accounting and methodological support, accounting, management, current assets, inventories, receivables, cash and cash equivalents, methodology, methods, agrarian enterprises.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сьогоднішній день в умовах сучасної економіки України, ринкові та господарсько-правові відносини вимагають нових підходів до управління економічними процесами як на макрорівні, так і на рівні окремих суб'єктів господарювання. Особливого значення набувають проблеми обліково-методичного забезпечення та створення механізмів управління оборотними активами на аграрних підприємствах. Розробка досконалого механізму управ-

ління оборотними активами на підприємствах аграрної сфери і дієве його застосування на практиці є досить актуальною проблемою в даний час, оскільки ефективне формування і регулювання обсягу і структури оборотних активів сприятиме підтримці оптимального рівня прибутковості, ліквідності, забезпечить оперативність виробничого і фінансового циклів господарської діяльності, а отже досить високу платоспроможність і фінансову стійкість аграрних підприємств.

В умовах постійного ускладнення системи управління надзвичайно важливим є удосконалення інформаційного забезпечення. Не останнє місце в загальній інформаційній системі аграрних підприємств займає бухгалтерський облік. Саме завдяки йому зовнішні та внутрішні користувачі отримують інформацію про господарські операції аграрного підприємства, можуть здійснювати аналіз наслідків раніше прийнятих управлінських рішень, контролювати всі господарські процеси. Використання оборотних активів впливає, в першу чергу, на прийняття рішень щодо стратегічного розвитку та забезпечує позитивні результати діяльності аграрних підприємств. Саме тому, оцінка рівня забезпеченості оборотними активами та ефективність їх використання є надзвичайно актуальними.

Але на жаль, типовим економічним наслідком кризових явищ для більшості вітчизняних аграрних підприємств стала гостра нестача необхідного обсягу оборотних активів, що істотно позначається на ефективності їх діяльності. Разом з цим низька забезпеченість аграрних підприємств оборотними активами супроводжується низьким рівнем їх використання і непослідовним застосуванням обліково-методичного забезпечення, принципів організації та механізмів управління цих активів, що робить дану тему дослідження актуальною та перспективною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Концептуальні основи обліково-методичного забезпечення та методичні основи управління оборотними активами розглядаються у наукових працях вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів, котрі зробили значний внесок у дослідження цих проблем. До них відносяться такі вітчизняні вчені як І.А. Бланк, Ф.Ф. Бутинець, К.В. Ізмайлова, Г.Г. Кірейцев, В.Ф. Максимова, В.О. Мец, Є.В. Мних, А.М. Поддєрьогін, П.Л. Попович, Г.В. Савицька, М.Г. Чумаченко, А.Д. Шеремет, С.І. Шкарабан та багато інших, а також зарубіжні вчені-економісти як Е.Р. Бріггем, І.В. Зелгавіс, В.В. Ковальов, М.Н. Крейніна, Л.Н. Павлова та ін. Та все ж існує ряд теоретичних і практичних проблем, які все ще залишаються невирішеними та набувають подальшого розв'язку на рівні аграрних підприємств. До них слід віднести: проблеми оцінки ефективності використання оборотних активів та їхніх основних елементів, удосконалення системи їх обліково-методичного забезпечення та контролю, нейтралізацію впливу кризових явищ на їхнє формування та ін. У зв'язку з цим обраний напрямок досліджень

актуальний і має наукову і практичну значимість.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Для нормального функціонування своєї господарської діяльності аграрним підприємствам необхідно ефективно управляти своїми оборотними активами, котрі відіграють дуже важливу роль в діяльності таких підприємств. Тому, розробка досконалого механізму управління оборотними активами аграрних підприємств і дієве застосування його на практиці є досить актуальною проблемою в даний час, оскільки ефективно управління з формування та регулювання обсягу і структури оборотних активів сприятиме підтримці оптимального рівня ліквідності, забезпечить оперативність виробничого і фінансового циклів господарської діяльності, а отже, сприятиме платоспроможності і фінансовій стійкості цих підприємств. Однак, окремі проблеми обліково-методичного забезпечення управління оборотними активами аграрних підприємств до сих пір залишаються невирішеними та потребують подальших наукових досліджень і розробок.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є визначення проблем та шляхів удосконалення обліково-методичного забезпечення з ефективного управління оборотними активами на аграрних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кожне аграрне підприємство повинно обрати таку політику формування оборотних активів та визначення джерел їх фінансування, яка давала б можливість: оптимізувати їх обсяг і структуру; визначати обґрунтовану потребу в оборотних активах та оптимальне співвідношення між різними їх джерелами фінансування; підвищити ефективність використання оборотних активів. Ефективність управлінських рішень залежить від оптимальної організації планування обліку, контролю та аналізу з метою виявлення альтернативних рішень для досягнення стратегічних напрямків діяльності у майбутньому.

Бухгалтерський облік дозволяє зовнішнім та внутрішнім користувачам отримувати інформацію про всі господарські операції аграрного підприємства, пов'язані з його створенням, основною та іншими видами діяльності. Дані обліку, надають можливість проводити аналіз наслідків раніше прийнятих рішень, а також здійснювати постійний контроль за господарськими процесами. З погляду на це, актуальною проблемою, в умовах

глобальних економічних змін, залишається подальше удосконалення облікового-методичного забезпечення.

Як кожна наука, бухгалтерський облік має свій метод. Він забезпечує вирішення головних завдань обліку з метою отримання, обробки та видачі облікової інформації для задоволення потреб користувачів. Можемо сказати, що метод бухгалтерського обліку - це сукупність способів, які забезпечують отримання, обробку та видачу облікової інформації з метою використання її в процесі управління. Під обліковою інформацією розуміють відомості щодо функціонування суб'єкта господарювання, зафіксовані у носіях облікової інформації. Також, потрібно адаптувати облікову інформацію під потреби конкретного користувача для виконання конкретного завдання, визначеного для досягнення заданої мети.

Бухгалтерська інформація буде якісною лише тоді, коли відповідатиме таким основним ознакам: зрозумілість, доречність, достовірність, зіставність. Так, для користувачів при прийнятті управлінських рішень вона має бути зрозумілою, відповідати в повному обсязі їх потребам, давати впевненість в реальності даних бухгалтерського обліку та можливість аналізувати отримані дані. Якість облікового забезпечення залежить від багатьох факторів. На нашу думку, найважливішими серед них є раціональна організація облікового процесу, яка включає, зокрема, наявність розроблених та затверджених Положень про бухгалтерську службу, визначення її обов'язків, прав, відповідальності, взаємодії з іншими структурними підрозділами, посадових інструкцій головного бухгалтера та інших працівників бухгалтерії.

Облік вивчає свій предмет за допомогою таких методів: хронологічне і систематичне спостереження; вимірювання господарських засобів і процесів; реєстрація та класифікація даних з метою систематизації; узагальнення отриманої інформації з метою звітності. Застосування наведених вище методів дає змогу одержувати відповідну інформацію про господарську діяльність для зовнішніх і внутрішніх користувачів [3, с. 141-142].

Вважаємо, що якість обліково-методичного забезпечення, в першу чергу, залежить від раціональної організації облікового процесу, заважає цьому на окремих аграрних підприємствах невідповідна організація праці працівників бухгалтерії, що перш за все пов'язано з відсутністю розроблених та затверджених на цих підприємствах аграрної сфери положень про бухгалтерію з визначенням обов'язків, прав,

відповідальності та взаємовідносин бухгалтерії з іншими підрозділами аграрного підприємства, а також посадових інструкцій головного бухгалтера та інших працівників бухгалтерії в яких повинні бути визначені не тільки обов'язки, права та відповідальність, але і кваліфікаційні вимоги до спеціалістів бухгалтерського обліку та перелік необхідних знань.

Можемо зазначити, що якість обліково-методичного забезпечення в значній мірі залежить від якісної облікової політики аграрних підприємств, формування якої може відбуватися лише при об'єднанні різних сфер економічної діяльності суб'єктів господарювання.

Тому, не менш важливого значення набуває розгляд питання про якість облікової політики. Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», ст.5, р. II визначено, що кожне підприємство самостійно визначає за погодженням з власником (власниками) або уповноваженим ним органом (посадовою особою) відповідно до установчих документів облікову політику цього підприємства [9], тобто можемо сказати, що аграрні підприємства за потреби можуть змінювати на свій розсуд облікову політику.

Охарактеризуємо визначення поняття «облікова політика», яке визначає Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» (далі НП(С)БО), згідно якого облікова політика – сукупність принципів, методів і процедур, які використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності [5].

Відзначимо, що формування облікової політики здійснюється завдяки певним етапам, таким як: організаційний; підготовчий; дослідницький; методологічний; заключний. На організаційному етапі відбувається створення виконавчого органу та закріплення за його фахівцями обов'язків і повноважень. Визначення як тактичних, так і стратегічних напрямів діяльності та об'єктів обліку відбувається на підготовчому етапі. Зовнішні умови, які чинять вплив на господарську діяльність та на облікову політику вивчаються на дослідницькому етапі. На методологічному етапі відбувається вибір елементів облікової політики та розробка порядку інформаційного забезпечення процесу її формування. Складання поточного розпорядчого документа про облікову політику, запровадження самої облікової політики та здійснення контролю за її дотриманням відбувається на заключному етапі.

Проблемним питанням організації облікової політики є питання щодо внесення змін. Зміни в обліковій політиці аграрних підприємств можуть здійснюватись ретроспективно та перспективно. При ретроспективному відображенні змін в обліковій політиці, вплив змін здійснюється відносно подій і операцій минулих періодів від моменту їх виникнення, та відображається у звітності шляхом повторного подання порівняльної інформації про минулі звітні періоди. При перспективному відображенні змін облікова політика поширюється на події та операції що виникають після дати зміни облікової політики [1, с. 9-10].

Вважаємо, що при внесенні змін в облікову політику, які стосуються оборотних активів, у розпорядчому документі про облікову політику необхідно детально описувати порядок коригування показників.

Рівень якості інформації залежить від якості носіїв первинної, поточної та підсумкової інформації, чому сприяє раціональна організація методичного, технологічного та організаційного етапів обліку. Збільшення обсягів інформації, підвищення вимог щодо оперативності та якості її обробки, зростання інформаційного навантаження на управлінський персонал активізували проблему комплексної автоматизації управлінської діяльності на основі сучасних інформаційних технологій і засобів телекомунікації. Документальна фіксація інформації є обов'язковим елементом обліку, тому в сучасних умовах господарювання вирішенню зазначеної проблеми сприятиме впровадження електронного документообігу [2, с. 176].

Тобто, можемо зазначити, що інформаційні технології на аграрних підприємствах мають розвиватися за електронною технологією шляхом створення інтегрованого банку облікових даних для задоволення потреб користувачів облікової інформації у реальному масштабі часу.

Вирішенню проблеми щодо удосконалення організації документообігу на аграрних підприємствах сприяє пошук і використання сучасних інформаційних технологій для створення електронного документообігу. Впровадження сучасних інформаційних технологій сприяє також вирішенню проблеми щодо прискорення оброблення облікових даних та їх передачі всім користувачам.

В умовах державного регулювання обліку в Україні якість обліково-методичного забезпечення управління оборотними активами аграрних підприємств, залежить від постій-

ного моніторингу діючих законодавчих та нормативно-правових актів. Регулювання питань методології бухгалтерського обліку оборотних активів забезпечується згідно П(С)БО [2, с. 179].

Існує думка, що управління запасами базується на збиранні та систематизації внутрішньої інформації про фактичний стан запасів, швидкості їх реалізації; зовнішньої інформації про кон'юнктуру відповідного сегменту споживчого ринку та моніторингу збутової і цінової політики постачальників, а також орієнтується на прогнозні показники обсягу реалізації запасів, використання як матеріальних, так і фінансових ресурсів [4, с. 110].

Якісна облікова інформація про наявність та рух запасів залежить від вирішення проблеми щодо визначення критеріїв визнання запасів, відповідно до якого запаси визнаються активами, а саме якщо існує імовірність того, що аграрне підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з їх використанням, та їх вартість може бути достовірно визначена [2, с. 182].

Актуальною проблемою раціональної організації обліку запасів є додержання вимог п. 6 П(С)БО 9 «Запаси» щодо класифікації запасів. Так, прийняття рішень щодо ефективності використання запасів залежить від наявності інформації про наявність і рух запасів, не тільки за їх видами, але й за найменуваннями (згідно п. 7 П(С)БО 9 «Запаси»). Достовірність облікової інформації про запаси залежить від якості визначення первісної вартості запасів (згідно пп. 8 – 15 П(С)БО 9 «Запаси») [6].

Придбані (отримані) або вироблені запаси зараховуються на баланс аграрного підприємства за первісною вартістю. У разі, якщо на момент оприбуткування запасів неможливо достовірно визначити їх первісну вартість, такі запаси можуть оцінюватися та відображатися за справедливою вартістю з наступним коригуванням до первісної вартості. Первісною вартістю запасів, що виготовляються власними силами підприємства, визнається їхня виробнича собівартість, яка визначається згідно з П(С)БО 16 «Витрати» [8].

При відображенні в обліку операцій з реалізації запасів відповідно до вимог П(С)БО 9 «Запаси» виникає проблема вибору методу оцінки вибуття запасів (наприклад, оцінка за нормативними затратами чи оцінка за цінами продажу), тому що для всіх видів запасів, що мають однакове призначення та однакові умови використання, застосовується тільки один із запропонованих методів.

Тобто, головний бухгалтер аграрного підприємства повинен вирішити проблему використання того чи іншого методу оцінки запасів при їх вибутті (реалізації). Обираючи той чи інший метод оцінки, потрібно пересвідчитись у його ефективності, адже сума за розрахунком буде впливати як на собівартість реалізації, так і на фінансовий результат від основної діяльності аграрного підприємства [2, с. 183].

Актуальною проблемою є відображення в обліку та звітності запасів за найменшою з двох оцінок: первісною вартістю або чистою вартістю реалізації (згідно пп. 25–28 П(С)БО 9 «Запаси») [6]. Забезпечення внутрішніх та інших користувачів своєчасною обліковою інформацією про наявність і рух виробничих запасів залежить від вирішення проблем:

1. Дотримання вимог чинних законодавчих і нормативно-правових актів.

2. Здійснення класифікації запасів за видами та найменуваннями.

3. Визначення первісної вартості запасів при їх придбанні відповідно до вимог П(С)БО 9 «Запаси» і П(С)БО 16 «Витрати».

4. Обов'язкове документування господарських операцій із руху вироблених запасів згідно з вимогами.

5. Забезпечення повного й систематичного кількісного обліку виробничих запасів у місцях зберігання.

6. Обов'язкова перевірка бухгалтерією одержаних від матеріально відповідальних осіб первинних документів відповідно до вимог Інструкції про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку. Вирішенню проблеми сприятиме розробка, затвердження та використання робочого плану рахунків із переліком необхідної кількості субрахунків із другого, третього порядку для обліку виробничих запасів.

7. Забезпечення систематичного ведення аналітичного обліку виробничих запасів у розрізі місць зберігання, матеріально відповідальних осіб та видів виробничих запасів.

8. Надання користувачам якісної інформації про наявність та використання малоцінних і швидкозношуваних предметів (далі МШП) залежить від дотримання критеріїв їх визнання відповідно до яких вони багаторазово використовуються та зберігають матеріальну форму зі строком служби не більше одного року. Відповідно до п. 23 П(С)БО 9 «Запаси» вартість МШП, що передані в експлуатацію, виключаються зі складу активів, тому актуальною проблемою є забезпечення організації оперативного кількісного обліку мало-

цінних предметів за місцями експлуатації, відповідальними особами протягом строку їх фактичного використання.

9. Систематичне підвищення кваліфікації персоналу бухгалтерії для забезпечення якісного ведення управлінського обліку виробничих запасів, які відповідно до вимог П(С)БО 16 «Витрати» включаються до складу прямих матеріальних витрат. Головний бухгалтер підприємства повинен самостійно визначити організацію і методику управлінського обліку. Вирішенню проблеми сприятиме розробка й затвердження відповідних нормативних документів із метою забезпечення персоналу бухгалтерії основами організації та методами ведення управлінського обліку, що сприятиме підвищенню якості планування діяльності з метою розробки зведених кошторисів виробничого підприємства, складовою якого є формування бюджету виробництва та бюджету закупівель виробничих запасів [2, с. 184-185].

Актуальними проблемами обліку готової продукції є перш за все визначення її первісної вартості, яка визначається відповідно до вимог П(С)БО 16 «Витрати» й дорівнює фактичній виробничій або нормативній собівартості [8].

Для забезпечення внутрішніх користувачів своєчасною обліковою інформацією, для прийняття рішень щодо раціональної мінімізації витрат основної діяльності аграрного підприємства, для формування даних про фактичну виробничу собівартість готової продукції необхідно вирішити проблеми щодо:

– визначення складу й переліку прямих матеріальних витрат, прямих витрат на оплату праці, інших прямих витрат;

– визначення складу і переліку загально-виробничих витрат;

– здійснення обов'язкового поділу загально-виробничих витрат на постійні й змінні та визначення бази їх розподілу;

– при здійсненні аграрним підприємством декількох видів основної діяльності актуальною проблемою є організація обліку загально-виробничих витрат за місцями й центрами виникнення та подальшого їх розподілу й списання;

– визначення справедливої вартості супутньої продукції або ціни можливого використання зворотних відходів, отриманих у процесі виробництва;

– визначення вартості зовнішнього браку, собівартості внутрішнього виправного браку та внутрішнього остаточного браку та обов'язкового документування операцій щодо виявлення та списання браку;

- вибору способу вимірювання та методики оцінки незавершеного виробництва;
- визначення організації й методики обліку витрат допоміжних виробництв.

Важливим завданням забезпечення покращення фінансового стану аграрних підприємств є прийняття рішень щодо управління дебіторською заборгованістю. Зазначимо, що потребують вирішення такі наступні проблеми організації і методики обліку, зокрема:

1. Обов'язкове здійснення класифікації дебіторської заборгованості з дотриманням вимог щодо строку погашення протягом нормального операційного циклу [2, с. 186].

2. Визначення оцінки при визнанні дебіторської заборгованості активом відповідно до вимог п. 6 П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» та вирішення проблеми щодо визначення справедливої вартості дебіторської заборгованості.

3. Вибір методу визначення величини сумнівних боргів на підставі обов'язкового аналізу даних додатків до П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» [7]. Обравши відповідний метод, бухгалтер повинен забезпечити визначення методики величини резерву сумнівних боргів.

4. Дотримання вимог чинних нормативно-правових актів щодо забезпечення якісної методики аналітичного обліку дебіторської заборгованості за товари, продукцію, роботи, послуги. Вирішенню проблеми сприяють: формування робочого плану рахунків з рахунками другого, третього порядку для одержання інформації про виникнення та погашення заборгованості кожного дебітора для контролю та недопущення сумнівної й безнадійної заборгованості; обов'язкове застосування рахунку 071 «Списання дебіторської заборгованості» протягом не менше трьох років із дати списання заборгованості для спостереження за можливістю її стягнення у разі зміни майнового стану боржника. Для надання користувачам своєчасної і якісної інформації персонал бухгалтерії повинен вирішити проблеми щодо організації й методики обліку такої заборгованості, а саме: розробка та використання робочого плану рахунків; відображення в обліку виникнення або погашення іншої поточної дебіторської заборгованості відповідно до вимог чинних нормативно-правових актів.

Здійснення комерційної діяльності суб'єктами господарювання пов'язане з прийняттям ефективних рішень щодо управління грошовими потоками для забезпечення опти-

мального співвідношення між ліквідністю й прибутковістю. Забезпечення користувачів достовірною й своєчасною обліково-методичною інформацією про наявність та рух грошових коштів пов'язане з вирішенням таких основних проблем щодо раціональної організації й методики обліку грошових коштів:

- своєчасне документування усіх господарських операцій руху грошових коштів у касі, на поточних та інших рахунках в установах банків, грошових документів і грошових коштів у дорозі;

- дотримання вимог нормативно-правових актів щодо звітності матеріально відповідальних осіб про наявність і рух грошових коштів у касі, у дорозі та грошових документів;

- забезпечення своєчасної систематизації даних первинних документів на рахунках бухгалтерського обліку відповідно до вимог Положень (стандартів) бухгалтерського обліку, Плану рахунків бухгалтерського обліку;

- забезпечення корисності облікової інформації про грошові кошти у фінансовій звітності залежать від дотримання вимог щодо її складання та своєчасності подання.

Отже, щодо облікового-методичного забезпечення ми визначили, що оборотні активи є ресурсами аграрного підприємства, які виступають у вигляді конкретних елементів господарського обороту, а головним їх критерієм є відображення у балансі [2, с. 187-188].

Висновки з цього дослідження. Отже, бухгалтерський облік як інформаційна система має постійно розвиватися і вдосконалюватися відповідно до економічних процесів які відбуваються на макро- і мікро рівнях. Оскільки потреби та пріоритети зовнішніх і внутрішніх користувачів постійно зростають і змінюються, система бухгалтерського обліку оборотних активів повинна адекватно змінюватися з тим, щоб задовольняти інформаційні потреби різних груп користувачів для постановки тих проблем, які потрібно вирішувати в їх діяльності. Важливою складовою загальної інформаційної системи аграрного підприємства є інформація, яку надає бухгалтерський облік, який включає виявлення, вимірювання, реєстрацію, накопичення, узагальнення та передачу інформації про діяльність аграрного підприємства користувачам для прийняття рішень.

Одним із головних шляхів удосконалення обліково-методичного забезпечення управління оборотними активами аграрних підприємств є якість носіїв первинної, поточної та підсумкової інформації, яка також впли-

ває на рівень якості інформації. В умовах постійного зростання обсягу інформації, вимог щодо оперативності її обробки, інформаційного навантаження на управлінський персонал, виникає потреба у комплексній автоматизації управлінської діяльності на базі сучасних інформаційних технологій. Оскільки документальна фіксація інфор-

мації є обов'язковою, то потрібно, на нашу думку, запроваджувати на усіх аграрних підприємствах електронний документообіг. У свою чергу, якість обліково-методичного забезпечення управління оборотними активами залежить від безперервного відслідковування як законодавчих, так нормативно-правових актів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бондар М. Облікова політика підприємства: зміни та доповнення / М. Бондар, В. Бабиц // Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – № 12. – С. 8-12.
2. Гладких Т.В. Обліково-аналітичне забезпечення управління оборотними активами: проблеми та напрями їх вирішення / Т.В. Гладких, Ю.А. Верига, Н.О. Кулявець // Проблеми і перспективи розвитку бухгалтерського обліку, аналізу та контролю в умовах глобалізації економіки: монографія / [колектив авторів]; за заг. ред. проф. Вериги Ю.А., доц. Ночовної Ю.О. – Полтава: ПУЕТ, 2014. – 333 с.
3. Максимова В.Ф. Бухгалтерський облік: Підручник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 6.050100 «Облік і аудит» – Одеса: ОНЕУ, 2012. – 670 с.
4. Мельничук К.С. Управління оборотними активами підприємства як необхідна складова забезпечення їх ефективної діяльності / К.С. Мельничук // Наука й економіка. – 2013. – № 4(16). – Т. 2. – С. 108-112.
5. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджено Міністерством фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»: Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 20.10.1999 р. № 246. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 08.10.1999 р. № 237. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
9. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 р. № 996 – XIV. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

УДК 657.44:336.717.061

Особливості фінансового обліку розрахунків за банківськими кредитами

Фатенок-Ткачук А.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту

Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Музика Ю.С.

студентка факультету економіки і управління

Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Стаття присвячена актуальним питанням особливостей фінансового обліку розрахунків за банківськими кредитами на підприємствах. Проаналізовано та систематизовано основні ознаки, які визначають сутність банківського кредиту. Досліджено особливості банківських кредитів в іноземній валюті. Визначено особливості відображення у фінансовому обліку операцій, які пов'язані з банківськими кредитами, а саме операції з відсотками.

Ключові слова: кредит, банківський кредит, відсотки, кредитні відносини, зобов'язання.

Фатенок-Ткачук А.А., Музыка Ю.С. ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО УЧЕТА РАСЧЕТОВ ПО БАНКОВСКИМ КРЕДИТАМ

Статья посвящена актуальным вопросам особенностей финансового учета расчетов по банковским кредитам на предприятиях. Проанализированы и систематизированы основные признаки, которые определяют сущность банковского кредита. Исследованы особенности банковских кредитов в иностранной валюте. Определены особенности отражения в финансовом учете операций, связанных с банковскими кредитами, а именно операции с процентами.

Ключевые слова: кредит, банковский кредит, проценты, кредитные отношения, обязательства.

Phatenok-Tkachuk A. O., Muzyka Yu.S. FEATURES OF ACCOUNTING OF BANK LOAN PAYMENTS

This article is devoted to current issues of features of bank loans payments accounting on enterprises. The main features that define the essence of a bank loan were analyzed and systematized. The features of bank loans in foreign currency has been explored. The features, reflected in the financial accounting transactions related to bank loans, such as real interest has been determined.

Keywords: credit, bank's credit, interest, credit relationships, commitment.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В сучасних умовах банківські кредити відіграють важливу роль у діяльності підприємства. На жаль, не існує єдиної методики щодо обліку операцій, пов'язаних з банківськими кредитами, а це спричиняє певні невідповідності. Крім того, варто звернути увагу на особливості обліку відсотків за банківськими кредитами, які є невід'ємною частиною кредитних відносин між банком та підприємством.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання обліку розрахунків за банківськими кредитами є дуже актуальним, тому сучасні науковці досліджують цю проблему у своїх наукових працях. Особливості обліку кредитних операцій досліджували Головай Н.М., Красножон А.В., Ананьєва А.С., Ковзун Л.І. та Темчишина Ю.Л., а питання щодо обліку банківських кредитів у іноземній валюті у своїх

працях досліджувала Стадник Г.П. Проте, дане питання потребує подальшого дослідження, адже воно залишилось невирішеним до кінця.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість наукових досліджень щодо обліку розрахунків за банківськими кредитами, залишились невирішеними деякі питання, а саме не визначено найбільш доцільну методику обліку операцій, пов'язаних з розрахунками за банківськими кредитами.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Під час написання статті, плануємо вирішити проблему щодо визначення особливостей обліку розрахункових операцій за банківськими кредитами, запропонувати єдину, найбільш прийнятну методику щодо обліку операцій щодо відсотків за банківськими кредитами.

Виклад основного матеріалу дослідження.

В процесі діяльності підприємства часто виникає потреба в залученні додаткових коштів, а саме шляхом отримання кредиту. З метою формування методики обліку зобов'язань за банківськими кредитами, варто зосередити увагу на сутності кредиту як джерела зобов'язання підприємства, адже це питання є дуже актуальним в умовах сьогодення.

В умовах обмеженості ресурсів та необмеженості потреб, значення зовнішніх ресурсів є актуальним завжди. Зважаючи на нестабільність курсу валют, низької платоспроможності суб'єктів господарювання підвищується необхідність банківського кредитування, якщо не з метою розвитку, то задля підтримання досягнутого рівня.

Через попит на послугу банківського кредитування виникають питання щодо правильності та повноти бухгалтерського супроводу такої операції.

Існує декілька трактувань визначення «кредит» та «банківський кредит». Наведемо приклад основних.

Банківський кредит – це платне надання банками грошових коштів у тимчасове користування на визначених кредитним договором умовах із дотриманням принципів повернення, строковості, забезпеченості, платності, цільового використання [1].

Кредит – позичковий капітал банку у грошовій формі та в банківських металах, що передається у тимчасове користування на умовах забезпеченості, повернення, строковості, платності та цільового характеру використання [2].

Не дивлячись на ґрунтовні дослідження питання обліку зобов'язань за банківськими кредитами, актуальним є питання вибору банківської установи з кредитним договором, що є найменш ризиковим для підприємства.

Об'єктом кредиту є позичена вартість, яка передається в позику одним суб'єктом іншому. Позичена вартість може бути у формі грошей, товарів, виконаних робіт, наданих послуг. Позика породжує кредитні відносини між партнерами.

До суб'єктів кредиту відносять кредитора і позичальника. Кредиторами є учасники кредитних відносин, як мають вільні кошти і передають їх у тимчасове користування іншим суб'єктам – позичальникам. Учасниками кредитних відносин можуть бути фізичні особи, юридичні особи, а також держава.

На рисунку 1 відображено основні ознаки, що визначають сутність кредиту.

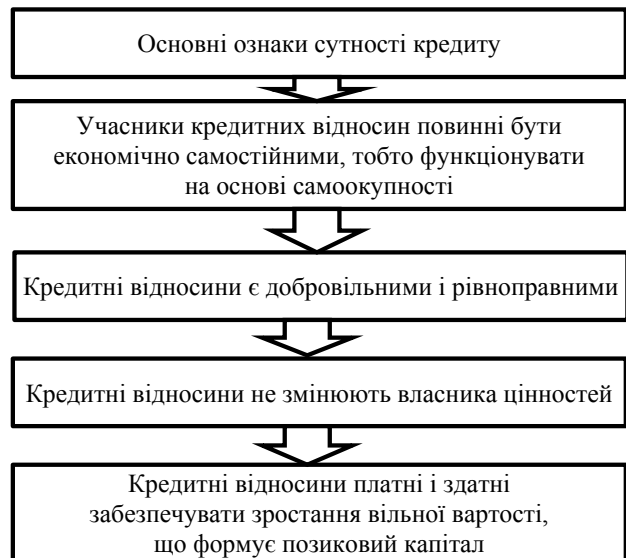


Рис. 1. Основні ознаки, що визначають сутність кредиту

Джерело: сформовано на основі аналізу наукових джерел [10]

Крім того, процес кредитування підприємств обов'язково має відповідати таким принципам: поворотність, терміновість, платність, забезпеченість, цільове використання коштів.

За призначенням і характером використання банківські кредити класифікують наступним чином:

– у поточну діяльність – надаються позичальникам на задоволення тимчасової потреби в коштах для придбання поточних активів за розриву між часом надходження коштів та здійснення витрат (кредити на купівлю сировини та інших виробничих запасів, сезонні затрати тощо);

– в інвестиційну діяльність – надаються позичальникам на задоволення тимчасової потреби в коштах під час здійснення ними дій щодо реалізації інвестицій або інвестиційного проекту (капітальні витрати на реконструкцію, модернізацію та розширення діючих основних фондів, нове будівництво та освоєння землі, купівля будівель, споруд, обладнання тощо).

За строком використання розрізняють короткострокові (до одного року), середньострокові (до трьох років) і довгострокові (понад три роки).

За видом процентної ставки вирізняють банківські кредити:

– з фіксованою ставкою процента – процентна ставка не може змінюватися протягом дії кредитного договору, характерні для стабільної економіки;

– з «плаваючою» ставкою процента – кредитор залишає за собою право змінювати процентну плату впродовж строку користування кредитом позичальником. Різновидом є кредити, процентна ставка за якими «прив'язана» до певного індексу чи показника (індексу інфляції, облікової ставки центрального банку, ставки LIBOR та ін.);

– дисконтні кредити – виплата процентів здійснюється в момент надання кредиту. Ця схема виплати застосовується до особливо ненадійних клієнтів.

За формою надання банківські кредити бувають у готівковій формі та у безготівковій [12].

Бухгалтерський облік має забезпечити своєчасне і правильне складання й подання банку документації, необхідної для одержання кредитів, контроль за цільовим використанням і своєчасним поверненням кредитів, інформацію про ефективність залучення кредитних коштів, яка необхідна для прийняття правильних управлінських рішень.

Для того, щоб отримати кредит, необхідно подати до банку заяву, а також пакет необхідних документів, зокрема, копії свідоцтва про реєстрацію і статуту, картка зі зразками підписів, форми фінансової звітності, довідка з Державної фіскальної служби, гарантійні зобов'язання поручителя, бізнес-план.

Підприємства часто користуються послугами факторингу та форфейтингу.

Факторинг – це система фінансування, за умовами якої підприємство постачальник продукції переуступає короткострокові вимоги за торговельними операціями банківській установі (факторинговій компанії). В основу факторингової операції покладено принцип придбання банком рахунків-фактур під – підприємства-постачальника за відвантаженою продукцією, тобто передачу банку постачальником права вимагати платежі з покупця продукції.

Форфейтинг – це фінансова операція з рефінансування заборгованості щодо експортного товарного кредиту, яка оформляється шляхом індосаменту перехідного векселя на користь банківської установи [13].

Під час вибору банківської установи з метою залучення кредиту з найменшими ризиками, необхідно звернути увагу на наступні важливі фактори:

- схема кредитування;
- комісія (одноразова, прихована);
- можливість дострокового погашення;

– вартість застави, що пропонує банк (оцінка банку може відрізнятись від вашої не більше, ніж на 10%);

– відсоткова ставка.

Погашення заборгованості по кредиту та відсотків здійснюється позичальниками, як правило, щомісяця, відповідно до обраної схеми погашення тіла кредиту: ануїтетної чи класичної.

Ануїтетна схема погашення кредиту – передбачає виплату банку рівних сум щомісячно, не залежно від заборгованості по тілу кредиту. Ця сума складається з частини погашення тіла кредиту та відсотків за користування кредитом. Такий механізм має сенс при тривалому кредитуванні, оскільки є ймовірність, що частину суми буде погашено завдяки інфляції.

Класична схема погашення кредиту передбачає щомісячне погашення тіла кредиту рівними частинами і нарахування відсотків за користування кредитом на залишок заборгованості. Тобто відбувається щомісячне зменшення суми кредиту, що підлягає сплаті [14].

Облік довгострокових кредитів ведуть на рахунку 50 «Довгострокові позики», а короткострокових кредитів ведуть на рахунку 60 «Короткострокові позики».

Сплачені відсотки за користування банківськими кредитами не включають у виробничу собівартість продукції, а відносять на фінансові витрати, тобто записують в дебет субрахунку 951 «Відсотки за кредит» з кредиту рахунку 31.

Відсотки за кредит можна обліковувати двома способами, а саме:

1. Заборгованість за відсотками відображається у складі заборгованості за отриманими кредитами.

2. Заборгованість за відсотками обліковується окремо від суми отриманого кредиту.

У таблиці 1 наведено приклад відображення операцій щодо обліку відсотків за кредитами.

Часто виникає необхідність отримання кредиту в іноземній валюті. Кредити можуть бути отримані в комерційних банках України, а також від нерезидентів. Для одержання кредиту в банк подається заява та документи, що підтверджують обґрунтованість отримання кредиту та фінансовий стан підприємства.

Кредити, позики в іноземній валюті, у тому числі поворотну фінансову допомогу в іноземній валюті, від нерезидентів можуть одержувати резиденти України для використання їх за цільовим призначенням, визначеним договором. Кредити одержують лише в безготівковій формі [2].

Типова кореспонденція щодо обліку відсотків за банківськими кредитами

Зміст господарських операцій	Кореспонденція рахунків	
	Дт	Кт
Перший спосіб		
Нараховано відсотки на основну суму банківського кредиту	951	601, 501
Списано відсотки з поточного рахунку	601, 501	311
Другий спосіб		
Нараховано відсотки на основну суму банківського кредиту	951	684
Списано відсотки з поточного рахунку	684	311

За основною сумою кредиту та за відсотками на дату балансу та на дату здійснення розрахунків відображають курсові різниці:

– при збільшенні валютного курсу – кредит субрахунків 502 «Довгострокові кредити банків в іноземній валюті», 602 «Короткострокові кредити банків в іноземній валюті» і дебет субрахунку 974 «Втрати від неопераційних курсових різниць»;

– при зменшенні валютного курсу – дебет субрахунків 502 «Довгострокові кредити банків в іноземній валюті», 602 «Короткострокові кредити банків в іноземній валюті» і кредит субрахунку 744 «Дохід від неопераційної курсової різниці».

Операції в іноземній валюті відображають у валюті розрахунків і у валюті звітності (у гривнях). Заборгованості за позиками і за відсотками є монетарними статтями, за якими потрібно відображати курсові різниці.

Розрахунки за поточними зобов'язаннями, переведеними зі складу довгострокових, при настанні строку погашення протягом 12 місяців з дати балансу, обліковують на рахунку 61 «Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями» на субрахунках:

– 611 «Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями в національній валюті»;

– 612 «Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями в іноземній валюті» [3].

За кредитом рахунку 61 «Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями» відображається та частина довгострокових зобов'язань, яка підлягає погашенню протягом 12 місяців з дати балансу, за дебетом – погашення поточної заборгованості, її списання тощо. Запис у кредит рахунку 61 робиться в кореспонденції з рахунками за обліком довгострокових зобов'язань (рахунки 50, 51, 52, 53, 55). В дебет рахунку 61 записують з кредита рахунків 30 «Готівка», 31 «Рахунки в банках» –

при погашенні зобов'язань грошима; рахунків 37, 60, 62, 71 – при погашенні з інших джерел. Аналітичний облік ведеться за кредиторами та видами заборгованості.

На жаль, в Україні існують проблеми кредитування підприємств. Серед основних можна виділити наступні:

– високі відсоткові ставки;

– проблеми законодавчого та нормативного забезпечення фінансової діяльності підприємств, зокрема, їх кредитної підтримки;

– відсутність гнучкої системи гарантійних фондів із використанням коштів державного, місцевого і муніципального бюджетів, а також коштів міжнародних фінансових інститутів, що дало б змогу мобілізувати активи й ресурси на центральному і регіональному рівнях з метою забезпечення кредитів для підприємств [15].

Висновки з цього дослідження. Ведення обліку має мету забезпечити вчасне і правильне складання і подання банку документації, яка необхідна для того, щоб одержати кредит, контроль за цільовим використанням і дотриманням строків користування кредитом. Також повинна надаватись інформація про ефективність залучення кредитних коштів, яку використовують при прийнятті управлінських рішень та плануючи діяльність підприємства на майбутнє.

Варто відзначити, що облік у даній сфері має значні перспективи розвитку, що спричинено активною позицією бухгалтерської спільноти, професійних організацій бухгалтерів і аудиторів, засоби масової інформації, в тому числі професійних видань з бухгалтерського обліку [11].

Процес кредитування потребує правильного ведення бухгалтерського обліку, адже має певні особливості. Тому, необхідно слідкувати за точністю ведення обліку на цій ділянці, щоб забезпечити підприємство інформацією про фінансови стан, ефективність кредитування і використання банківських кредитів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Пінчук Л. Д. Облік кредитів банку [Електронний ресурс] / Лідія Дмитрівна Пінчук // Все про бухгалтерський облік – Режим доступу: http://www.vobu.com.ua/ukr/crib_categories/question/56.
2. Положення Національного банку України «Про кредитування» [Електронний ресурс]. – 2013. – Режим доступу: <http://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=1156375>.
3. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій від 30.11.1999 р. №291 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99/page>.
4. П (С)БО № 11 «Зобов'язання», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31 січня 2000 р. № 20 зі змінами і доповненнями.
5. Калашник В. М. Відображення розрахунків за довгостроковими позиками на рахунках обліку [Електронний ресурс] / В. М. Калашник, Я. П. Іщенко // Вінницький національний аграрний університет. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/8_DN_2011/Economics/7_82404.doc.htm.
6. Головай Н. М. До проблеми обліку кредитних операцій [Електронний ресурс] / Н. М. Головай, А. В. Красножон // Вінницький торговельно-економічний інститут КНЕУ. – Режим доступу: <http://intkonf.org/golovay-nm-krasnozhon-av-do-problemi-obliku-kreditnih-operatsiy/>.
7. Ананьєва А. С. Облік споживчого кредитування в умовах сьогодення [Електронний ресурс] / А. С. Ананьєва. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/9_SNP_2015/Economics/3_190060.doc.htm.
8. Стадник Г. П. Облік та контроль банківських операцій в іноземній валюті [Електронний ресурс] / Галина Петрівна Стадник // Б.в. – 2009. – Режим доступу до ресурсу: <http://catalog.odnb.odessa.ua/opac/index.php?url=/notices/index/IdNotice:226370/Source:default#>.
9. Проблеми банківського кредитування в сучасних умовах розвитку промислового виробництва в Україні / Ю. Л. Темчишина, Н. О. Пустовіт // Економічні науки. Сер. : Облік і фінанси. – 2012. – Вип. 9(3). – С. 379-384. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/есnof_2012_9\(3\)_54](http://nbuv.gov.ua/UJRN/есnof_2012_9(3)_54).
10. Росоха М. М. Актуальні проблеми кредитування фінансово-господарської діяльності підприємств / М. М. Росоха, Г. В. Войтенко. // Вісник Черкаського університету. – 2015. – № 12.
11. Shmatkovska T. O. Introduction of elements of accounting systems of foreign countries in accounting practice in Ukraine / Tatjana Oleksandrivna Shmatkovska // Introduction of elements of accounting systems of foreign countries in accounting practice in Ukraine. – 2016. – № 2.
12. Охрименко І. Б. Споживчий кредит в Україні: реалії та перспективи розвитку : дис. канд. ек. наук / Охрименко Ірина Борисівна – Київ, 2015. – 290 с.
13. Реструктуризація – важливий етап в управлінні заборгованістю Холод З. М., Волович О. Б., Холод З. М. Реструктуризація – Важливий етап в управлінні заборгованістю [Електронний ресурс] / З. М. Холод, О. Б. Волович. – 2016. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/natural/Nvuu/Ekon/2010_29_2/statti/2.htm.
14. Савчук І. А. Методи нарахування доходів банків за кредитними операціями: теоретичний аспект та практичне застосування [Електронний ресурс] / Ірина Анатоліївна Савчук – Режим доступу: <http://intkonf.org/savchuk-ia-metodi-narahuvannya-dohodiv-bankiv-za-kreditnimi-operatsiyami-teoretichniy-aspekt-ta-praktichne-zastosuvannya/>.
15. Акчуріна Ю. М. Проблеми та перспективи кредитування малого бізнесу [Електронний ресурс] / Ю. М. Акчуріна, А. І. Мальцева // Вісник Запорізького національного університету – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Natural/Vznu/eco/2008_1/2008-26-06/akch.pdf.

Забезпечення оптимальної діяльності підприємства при ефективній організації та обліку результатів інвентаризацій активів та зобов'язань

Фурса В.П.

старший викладач кафедри економіки, фінансів, обліку і аудиту
Черкаської філії ПВНЗ «Європейський університет»

У статті обґрунтовано необхідність проведення інвентаризації наприкінці року кожним підприємством, для того щоб отримати реальну інформацію про стан своїх активів і зобов'язань. Добірка нормативних та аналітичних матеріалів, дає можливість визначити основні моменти проведення річної інвентаризації статей балансу, відобразити її результати в бухгалтерському та податковому обліку, оформити завершальні операції, проаналізувати у яких випадках при відображенні результатів інвентаризації слід нарахувати податкові зобов'язання з ПДВ; як з'ясувати причини недостач, надлишків та пересортиці, тому що від цього залежатиме їх облік і визначення вартості. Запропоновано рекомендації щодо проведення інвентаризацій специфічних статей балансу.

Ключові слова: інвентаризація, активи, зобов'язання, нормативна база, недостача, надлишки, пересортиця, бухгалтерський облік, оцінка, податки, фінансова звітність.

Фурса В.П. ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОПТИМАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ ЭФФЕКТИВНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ И УЧЕТА РЕЗУЛЬТАТОВ ИНВЕНТАРИЗАЦИЙ АКТИВОВ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

В статье обоснована необходимость проведения инвентаризации в конце года каждым предприятием, для того чтобы получить реальную информацию о состоянии своих активов и обязательств. Подборка нормативных и аналитических материалов, дает возможность определить основные моменты проведения годовой инвентаризации статей баланса, отразить ее результаты в бухгалтерском и налоговом учете, оформить заключительные операции, проанализировать в каких случаях при отражении результатов инвентаризации следует начислить налоговые обязательства по НДС; как выявить причины недостач, излишков и пересортицы, потому что от этого будет зависеть их учет и определение стоимости. Предложены рекомендации по проведению инвентаризаций специфических статей баланса.

Ключевые слова: инвентаризация, активы, обязательства, нормативная база, недостача, излишки, пересортица, бухгалтерский учет, оценка, налоги, финансовая отчетность.

Fursa V.P. OPTIMAL ACTIVITY OF THE ENTERPRISE WITH EFFECTIVE MANAGEMENT AND ACCOUNTING OF RESULTS OF INVENTORY OF ASSETS AND LIABILITIES

In the article the necessity of inventory at the end of the year each enterprise, in order to obtain real information about the status of their assets and liabilities. The selection of regulatory and analytical materials, provides an opportunity to determine the main points of the annual inventory in the balance sheet, to reflect its results in accounting and tax accounting, to issue final operations to perform in what cases upon reflection of the results of the inventory should assess tax liability on VAT; how to find out the causes of shortages, surpluses and regrading, because this will depend on their accounting and costing. Proposed guidelines for conducting inventories specific items of the balance sheet.

Keywords: inventory, assets, liabilities, regulatory framework, shortage, surplus, re-grading, accounting, valuation, taxes, financial statements.

Постановка проблеми. Щороку, перед складанням фінансової звітності підприємство інвентаризує свої активи та зобов'язання для виконання основних завдань організації бухгалтерського обліку: виявлення фактичної наявності матеріальних цінностей, коштів, цінних паперів та інших грошових документів, а також обсягів незавершеного виробництва в натурі; встановлення надлишку або нестачі цінностей і коштів шляхом зіставлення фактичної наявності з даними бухгалтерського обліку; виявлення товарно-матеріальних цін-

ностей, які частково втратили свої первісні властивості, а також матеріальних цінностей і нематеріальних активів, що не використовуються; перевірка дотримання умов і порядку збереження матеріальних і грошових цінностей, а також правил утримання та експлуатації необоротних активів.

Кожен бухгалтер посилаючись на нормативну базу знає основні моменти організації та проведення інвентаризації знайомих об'єктів обліку, але, в інвентаризаційному матеріалі кожен новий рік відкриває нові

пласти й нюанси, адже фінансово – господарське життя підприємства постійно перебуває в русі, змінюються аспекти бухгалтерського та податкового обліку. Як правило виникають питання про те, яким чином провести інвентаризацію специфічних об'єктів, як оформити результати інвентаризації в податковому обліку, як документально оформити недостачу, надлишки, пересортицю тощо.

Аналіз останніх джерел досліджень і публікацій. Вирішення поставлених завдань здійснювалося з урахуванням сучасної наукової думки вітчизняних і зарубіжних вчених, чинного законодавства та практики проведення економічних експертиз з питань інвентаризації. Організації і методиці проведення інвентаризацій та відображення результатів інвентаризації в обліку присвячені праці С.Ф. Голова, Я.Д. Крупки, Ю.Я. Литвина, І.І. Павлюка, В.М. Пархоменка, М.М. Ткаченка та інших. Ці праці містять багато цінних пропозицій та рекомендацій щодо організації проведення інвентаризацій згідно чинного законодавства, зазначаючи, разом з тим, що на даному етапі потребується проведення подальших наукових досліджень та розробок в напрямку удосконалення методики інвентаризацій.

Мета статті – розкриття сутності інвентаризації, як необхідного методу бухгалтерського обліку для забезпечення достовірності даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності підприємства, під час якої перевіряються та документально підтверджуються наявність, стан і оцінка активів та зобов'язань.

Виклад основного матеріалу. Проведення інвентаризації є обов'язковим перед складанням річної фінансової звітності в обсязі, визначеному п. 6 розд. І Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань № 879 [6], з урахуванням особливостей проведення інвентаризації.

Суцільною інвентаризацією охоплюються всі види зобов'язань та всі активи підприємства незалежно від їх місцезнаходження, у тому числі предмети, що передані у прокат, оренду або перебувають на реконструкції, модернізації, консервації, у ремонті, запасі або резерві незалежно від технічного стану. Також інвентаризації підлягають активи і зобов'язання, які обліковуються на позабалансових рахунках, зокрема цінності, що не належать підприємству, але тимчасово перебувають у його користуванні, розпорядженні або на зберіганні (об'єкти оперативної (операційної) оренди основних засобів, матері-

альні цінності на відповідальному зберіганні, переробці, комісії, монтажі), умовні активи і зобов'язання (непередбачені активи та зобов'язання) підприємства (застави, гарантії, зобов'язання тощо), бланки документів суворої звітності, інші активи. Інвентаризація активів та зобов'язань перед складанням річної фінансової звітності проводиться до дати балансу в період:

трьох місяців для необоротних активів (крім незавершених капітальних інвестицій, об'єктів основних засобів, які на момент інвентаризації будуть знаходитися поза підприємством, зокрема автомобілів, морських і річкових суден, які відбудуть у тривалі рейси, тощо), запасів (крім незавершеного виробництва та напівфабрикатів, інших матеріальних цінностей, які на момент інвентаризації будуть знаходитися поза підприємством), поточних біологічних активів, дебіторської та кредиторської заборгованостей, витрат і доходів майбутніх періодів, зобов'язань (крім невикористаних забезпечень, розрахунків з бюджетом та з відрахувань на загальнообов'язкове державне соціальне страхування);

двох місяців для незавершених капітальних інвестицій, незавершеного виробництва, напівфабрикатів, фінансових інвестицій, грошових коштів, коштів цільового фінансування, зобов'язань у частині невикористаних забезпечень, розрахунків з бюджетом та з відрахувань на загальнообов'язкове державне соціальне страхування;

до тимчасового вибуття з підприємства об'єктів основних засобів, зокрема автомобілів, морських й річкових суден, які відбудуть у тривалі рейси, інших матеріальних цінностей, які на дату інвентаризації будуть знаходитися поза підприємством.

При цьому інвентаризація земельних ділянок, будівель, споруд та інших нерухомих об'єктів може проводитись один раз на три роки (крім нерухомого майна державних підприємств, їх об'єднань, установ та організацій, у тому числі того, що передано в оренду, концесію, та державного майна, яке не увійшло до статутного капіталу господарських організацій, утворених у процесі приватизації та корпоратизації, інвентаризація яких проводиться відповідно до вимог законодавства щодо інвентаризації об'єктів державної власності). За рішенням керівника підприємства інвентаризація інструментів, приладів, інвентарю (меблів) може проводитись щороку в обсязі не менше 30 відсотків усіх зазначених об'єктів з обов'язковим охо-

пленням інвентаризацією всіх інструментів, приладів, інвентарю (меблів) протягом трьох років. Відповідальність за організацію інвентаризації покладено на керівника підприємства. А за своєчасність і дотримання порядку її проведення, а також за повноту і точність внесення даних про фактичні залишки майна, матеріальних цінностей, коштів і документів, цінних паперів та заборгованості в розрахунках відповідають інвентаризаційні комісії. За порушення своїх зобов'язань відповідальні особи можуть понести адміністративну і дисциплінарну відповідальність. Постійно діючі та робочі інвентаризаційні комісії створюють, оформлюючи розпорядчий документ за підписом керівника чи іншої особи, що має такі повноваження згідно з установчими документами підприємства. Наказ про створення робочої комісії затверджують безпосередньо перед проведенням інвентаризації. До постійно діючої комісії обов'язково включають керівників структурних підрозділів підприємства, головного бухгалтера та керівника підприємства чи його заступника.

Робочу комісію створюють при необхідності. До робочих комісій включають фахівців – інженера, технолога, виконавця робіт, економіста тощо. Головою такої комісії призначають представника керівника підприємства, при цьому два рази підряд одного й того ж призначати не можна. Інвентаризація проводиться повним складом інвентаризаційної комісії та у присутності матеріально відповідальної особи.

Якщо хрестоматійні положення проведення інвентаризації бухгалтеру відомі, то найбільше всього виникають питання як визначити оцінку об'єкта бухгалтерського обліку і відобразити на рахунках бухгалтерського обліку при виявленні надлишків та нестач цінностей. У бухгалтерському обліку результати інвентаризації відображаються в місяці її завершення, але не пізніше грудня звітного року.

При виявленні надлишків основних засобів, нематеріальних активів в першу чергу визначається справедлива вартість об'єкта (справедлива вартість - це сума, за якою можна продати актив або оплатити ним зобов'язання на певну дату, тобто це ринкова вартість активу. Визначається підприємством самостійно або за участі професійних оцінювачів. За основу береться ринкова вартість подібних об'єктів у цій же місцевості та в аналогічному стані. Відображення надлишків в бухгалтерському обліку залежить від причини їх виникнення:

– Дт 10, 11 - Кт 69 - оприбуткування в будь-яких випадках виявлення надлишків згідно з п. 4 розд. IV Положення № 879 [6];

– Дт 10, 11 - Кт 424 - якщо надлишки отримано безплатно (згідно з п. 19 розд. 2 додатка до Методрекомедацій № 561) [10];

– Дт 10, 11 - Кт 746 - якщо основні засоби раніше не обліковувалися в балансі згідно з п. 21 розд. 2 додатка до Методрекомедацій № 561) [10].

Якщо при інвентаризації будуть виявлені надлишки запасів то тут при визначенні оцінки оприбуткування можливо два варіанти: або чиста вартість реалізації (якщо надлишки будуть реалізовані), або в оцінці можливого використання (якщо надлишки будуть використані на підприємстві) (п. 2.4 Методрекомедацій №2) [9] з відображенням на рахунках бухгалтерського обліку Дт 20, 22, 23, 25, 26, 28 - Кт 719 (п.10 додатка 3 до Методрекомедацій № 2) [9].

В результаті інвентаризації може бути виявлено також і недостачу або пересортицю запасів, при цьому: недостача в межах норм природних втрат, а також недостачі та втрати понад такі норми визнаються витратами звітного періоду і відображаються на субрахунку 947 (п. 5.7 Методрекомедацій № 2) [9]. Норми природних втрат застосовуються тільки за наявності фактичної недостачі запасів, а за відсутності встановлених норм природних втрат будь-яка недостача розглядається як наднормативна.

Одночасно сума недостач і втрат від псування цінностей понад норми природних втрат (до встановлення винних осіб) відображається на позабалансовому субрахунку 072. При пересортиці товарно-матеріальних цінностей проводять взаємозалік надлишків і недостач, але тільки стосовно товарно-матеріальних цінностей однакового найменування і тотожної кількості і за умови, що надлишки і недостачі утворилися за один і той самий перевірюваний період в однієї перевірюваної особи.

Якщо після взаємозаліку надлишків при пересортиці залишилася недостача, то її може бути погашено за рахунок природних втрат запасів (на підставі відповідних норм), а якщо такої суми не вистачило, тоді вартість цінностей, яких не вистачає, вважається наднормативною недостачею і погашається за рахунок винних осіб (якщо їх встановлено). Припустимо, винні в недостачі особи будуть встановлені. Тоді сума недостачі списується із збалансованого субрахунка і зарахову-

ється до складу дебіторської заборгованості (Дт 375 і збільшує дохід звітнього періоду Кт 716). В обліку така сума відображається як звичайна недостача. При виявленні недостач цінностей існують особливі правила податкового обліку. Згідно з пп. «г» п. 198.5 ст. 198 Податкового кодексу України [2], якщо товари/ послуги, необоротні активи починають використовуватися в операціях, що не є господарською діяльністю платника податку, то такий платник податку зобов'язаний нарахувати податкові зобов'язання. Також скласти не пізніше останнього дня звітнього (податкового) періоду і зареєструвати в Єдиному реєстрі податкових накладних в терміни, встановлені ПКУ для такої реєстрації, відповідні податкові накладні за товарами/послугами, необоротними активами, під час придбання або виготовлення яких суми податку були включені до складу податкового кредиту.

При здійсненні операцій відповідно до п. 198.5 ст. 198 ПКУ [2] база оподаткування за необоротними активами визначається виходячи з балансової (залишкової) вартості, що склалася станом на початок звітнього (податкового) періоду, протягом якого здійснюються такі операції (у разі відсутності обліку необоротних активів – виходячи із звичайної ціни), а за товарами/послугами - виходячи з вартості їх придбання (п. 189.1 ст. 189 ПКУ). Таким чином, якщо при інвентаризації платником податку встановлений факт недостачі товарів, основних засобів, при придбанні яких був сформований податковий кредит, то у зв'язку з тим, що такі товари, основні засоби використані не у господарській діяльності, платник податку повинен нарахувати податкові зобов'язання, незалежно від того чи встановлено винних осіб та чи стягуються з таких осіб втрати. При цьому, відшкодування заподіяний втрат винними особами, не призводить до додаткового виникнення податкових зобов'язань з ПДВ.

Коли хтось із заінтересованих осіб не згоден із результатами інвентаризації або коли ініціатива перевірки виходить зі сторони виникає необхідність у контрольних перевірках. Контрольні перевірки інвентаризації проводяться на підставі наказу керівника підприємства. Результати контрольних перевірок правильності проведення інвентаризацій оформляються документально (актом). При виявленні значних відхилень між даними інвентаризації і даними контрольної перевірки проводиться повторна інвентаризація тих активів, за якими виявлені відхилення. При виявленні несутте-

вих відхилень достовірними вважаються дані контрольної перевірки.

Слід звернути увагу на проведення інвентаризації специфічних об'єктів бухгалтерського обліку, як наприклад, цінних паперів, які як і решта цінностей підлягають інвентаризації.

Якщо цінні папери емітовані в документарній формі та зберігаються на підприємстві, то під час інвентаризації перевіряється: правильність їх оформлення; їх реальна вартість; повнота і своєчасність відображення в обліку фінансових інвестицій.

Інвентаризувати такі цінні папери необхідно в розрізі окремих емітентів - із зазначенням назви, серії, номера, номінальної та балансової вартості та строків погашення. Оформлення результатів закріплюється Інвентаризаційним описом цінностей і бланків документів суворої звітності який можна самостійно розробити по формі зручній для підприємства.

Якщо цінні папери зберігаються в депозитарія, у банку, необхідно звірити бухгалтерський облік залишків на відповідних рахунках із виписками таких організацій.

Якщо цінні папери емітовано в бездокументарній формі, то під час інвентаризації їх вартість на рахунках бухгалтерського обліку треба звірити з інформацією, зазначеною у виписці з облікового запису з рахунка в цінних паперах у депозитарній установі.

Зазвичай недостачу цінних паперів може бути виявлено, якщо вони емітовані в документарній формі. Якщо через недостачу цінних паперів інвестор (їх власник) втрачає будь-які права, то цінні папери, яких не вистачає, має бути списано. Наприклад, у разі недостачі векселя векселедержатель не зможе пред'явити вимоги до емітента векселя. Адже право вимагати платіж за векселем може бути реалізовано лише у разі його пред'явлення. Правила обліку в разі недостачі матеріальних цінностей не застосовуються до ситуації з недостачею цінних паперів. Бухгалтерський облік операцій із цінними паперами регламентується П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції» [5], відповідно до якого доходи та витрати від різних операцій визнаються у складі інших. Тому можна сказати, що втрати від недостачі цінних паперів не належать ні до інших витрат операційної діяльності, ні до фінансових витрат. Таку недостачу слід списувати на субрахунок 977 «Інші витрати діяльності» у кореспонденції з рахунками обліку цінних паперів. Податкові зобов'язання з ПДВ не нараховуються і податковий кредит не коригується, оскільки

згідно з пп. 196.1.1 Податкового кодексу випуск, розміщення та реалізація цінних паперів не є об'єктом оподаткування.

Згідно з пп. 153.8.1 Податкового кодексу у податковому обліку витрати на придбання цінних паперів визнаються одночасно з доходами від їх відчуження.

Інвентаризації підлягають також матеріальні цінності, які знаходяться на зберіганні інших підприємств. Питанням зберігання присвячено гл. 66 Цивільного кодексу [1]. Сторони таких відносин - покладавець і зберігач.

У разі передачі ТМЦ на відповідальне зберігання право власності до зберігача не переходить. Тому в обліку:

- у покладавця – передані цінності продовжують числитися у складі активів;

- зберігача – отримані цінності числяться на позабалансовому рахунку (рахунок 023).

При цьому обидві сторони мають підтвердити фактичну наявність майна результатами інвентаризації. Як правило, фактичний підрахунок (обмір, розрахунок) матеріальних цінностей, які перебувають на відповідальному зберіганні, проводиться тільки зберігачем. Покладавець оформляє інвентаризаційні описи за зданими на зберігання цінності на підставі документів, що підтверджують їх передачу на зберігання та рух.

Передбачені особливості інвентаризації майна що знаходяться в зоні АТО: розділ І Положення № 879 доповнено новим пунктом 8 [6], згідно якого передбачено, що підприємства, які знаходяться на тимчасово окупованій території та/або на території проведення антитерористичної операції (або їх структурні підрозділи (відокремлене майно) перебувають на зазначених територіях), проводять інвентаризацію у випадках, обов'язкових для її проведення, тоді, коли стане можливим забезпечити безпечний та безперешкодний доступ уповноважених осіб до активів, первинних документів і реєстрів бухгалтерського обліку, в яких відображені зобов'язання та власний капітал цих підприємств.

Зазначені підприємства зобов'язані провести інвентаризацію станом на 01 число місяця, що настає за місяцем, у якому зникли перешкоди доступу до активів, первинних документів і реєстрів бухгалтерського обліку, та відобразити результати інвентаризації в бухгалтерському обліку відповідного звітного періоду. На запитання що робити з майном, до якого немає доступу або такий доступ суттєво небезпечний, чіткої відповіді в законодавстві поки що немає.

Зрозуміло що на дату складання фінансової звітності за 12 місяців 2016 року, навряд чи стануть відомі терміни у яких зникнуть перешкоди доступу до активів підприємств, майно яких знаходиться в зоні АТО. Для уникнення викривлення фінансової звітності підприємствам необхідно дотримуватись нормативних актів України що стосуються порядку ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності. Зокрема, згідно з НП(С) БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», активи це ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, призведе до отримання економічних вигод у майбутньому; баланс - звіт про фінансовий стан підприємства, є складовою фінансової звітності і відображає на певну дату його активи, зобов'язання і власний капітал. Методичними рекомендаціями щодо заповнення форм фінансової звітності, визначено, що метою складання балансу є надання користувачам повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан підприємства на звітну дату, тому активи повинні відображатися в балансі за умови, що їх оцінка може бути достовірно визначена і очікується отримання в майбутньому економічних вигод, пов'язаних з їх використанням.

Таким чином, підприємство повинно відобразити у балансі тільки активи, що відповідають зазначеним критеріям. Враховуючи неможливість контролювати активи що знаходяться в зоні АТО, підприємство може прийняти рішення про їх списання. Разом з тим, якщо факт знищення або руйнування внаслідок дії непереборної сили або викрадення основних засобів підтверджений документально, то в такому випадку діє правило, встановлене в абзаці 2 п. 189.9 ПКУ. Згідно з абзацом другим п. 189.9 ПКУ, податкові зобов'язання з ПДВ не нараховуються, якщо, зокрема, основні засоби ліквідуються без згоди платника податку, у тому числі у разі дії обставин непереборної сили, руйнування та у разі їх викрадення, що підтверджується відповідно до законодавства. Отже, ПДВ на залишкову вартість викрадених основних засобів не нараховується в разі наявності документа, що підтверджує факт ліквідації основних засобів без згоди платника податку, факт знищення або руйнування внаслідок дії непереборної сили.

Для підтвердження неможливості забезпечити доступ до майна в зоні АТО єдиним належним і достатнім документом, що під-

тверджує настання обставин непереборної сили (форс-мажору), що мали місце на території проведення АТО, як підстави для звільнення від відповідальності за невиконання (неналежне виконання) зобов'язань, є сертифікат Торгово-промислової палати України. На підставі підтвердженого відповідним сертифікатом Торгово-промислової палати факту настання обставин форс-мажору в протоколі інвентаризаційної комісії слід зафіксувати недоцільність визнання активом втраченого майна. І вже потім на підставі цього протоколу та відповідного розпорядження керівництва зробити списання.

Висновки. В якості підсумку слід зазначити, що інвентаризація – це облік і перевірка в натурі матеріальних цінностей і коштів на підприємстві та контроль за достовірністю розрахунків щодо них. Інвентаризація - це засіб контролю за збереженням кількості та якості ресурсів, за достовірністю обліку. Поря-

док проведення інвентаризації визначається нормативними документами держави, але як показує практика підприємства можуть самостійно розробляти форми інвентаризаційних описів для більш зручного використання при проведенні перевірок. Інвентаризації сприяють усуненню можливих розбіжностей між фактичними і обліковими даними, забезпечують їхню достовірність і контроль за збереженням майна підприємства. На кожному підприємстві повинен бути розроблений графік проведення інвентаризацій, по крокам розроблена програма проведення інвентаризації кожної статті бухгалтерського балансу, а також обов'язково затверджений журнал операцій відображення у бухгалтерському та податковому обліку виявлених сум недостач, надлишків, пересортиці, втрат в межах норм природного убитку, понаднормативних втрат, нестач з вини матеріально – відповідальних осіб.

ЛІТЕРАТУРА:

1. ЦК – Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV.
2. ПКУ – Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI.
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Загальні вимоги до фінансової звітності» МФУ: від 07.02.2013 р. № 73.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» МФУ: від 27.04.2000 № 92.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 12 «Фінансові інвестиції» МФУ: від 27.04.2000 № 91.
6. Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань МФУ: від 02.09.14 р. № 879.
7. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності МФУ: від 28.03.2013 р. № 433.
8. Методичні рекомендації, з бухгалтерського обліку нематеріальних активів МФУ: від 16.11.09 р. № 1327.
9. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів МФУ: від 10.01.07 р. № 2.
10. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів, МФУ: від 30.09.03 р. № 561.

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 331.5

Стратегічне управління персоналом на основі виробничої функції

Іванова Н.С.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу та менеджменту
Донецького національного університету економіки торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

Мета. Побудова нелінійних моделей з метою встановлення виду залежності між незалежними і залежною величинами. В даному дослідженні в якості незалежних величин виступають трудові ресурси (середньооблікова кількість штатних працівників) та вартість основних засобів, залежною величиною визначено обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг).

Методика. Для досягнення визначеної мети застосовувалися графічні та аналітичні методи статистики, а саме виробнича функція Коба-Дугласа. Для побудови нелінійних багатофакторних моделей використовувався модуль нелінійного оцінювання системи Statistica.

Результати. Побудовано виробничі функції для різних видів економічної діяльності, визначено параметри функцій як показників впливу факторів на залежну величину та ефективності використання трудових ресурсів. Описані типи зв'язків між факторами та функцією.

Наукова новизна. Наукова новизна представлена виробничими функціями для кожного виду економічної діяльності, отриманими в результаті проведеного дослідження. Доведено можливість застосування виробничих функцій на макрорівні.

Практична значимість. Побудова виробничих функцій кожного виду економічної діяльності, що дозволяє визначати обсяг реалізованої продукції відповідного виду економічної діяльності при заданому значенні середньооблікової кількості штатних працівників та вартості основних засобів. Параметри функцій можна використовувати в якості коефіцієнтів еластичності впливу змін середньооблікової кількості штатних працівників на обсяг реалізованої продукції як елемент стратегічного управління персоналом.

Ключові слова: виробнича функція, праця, основні засоби, види економічної діяльності, управління персоналом.

Иванова Н.С. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ НА ОСНОВЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ФУНКЦИИ

Цель. Построение нелинейных моделей для определения вида зависимости между независимыми и зависимой величинами. В данном исследовании в качестве независимых величин выступают трудовые ресурсы (среднемесячная заработная плата) и стоимость основных средств, зависимая величина – объем реализованной продукции (товаров, услуг).

Методика. Для достижения поставленной цели использовались графические и аналитические методы статистики, а именно производственная функция Кобба-Дугласа. Расчеты проводились в модуле нелинейного оценивания системы Statistica.

Результаты. Результатом исследования являются полученные производственные функции для различных видов экономической деятельности, определены параметры функций как показателей влияния факторов на зависимую величину и эффективности использования трудовых ресурсов. Описаны типы связей между факторами и функцией.

Научная новизна. Научная новизна представлена производственными функциями для каждого вида экономической деятельности, полученными в результате проведенного исследования. Доказана возможность применения производственных функций на макроуровне.

Практическая значимость. Построение производственных функций каждого вида экономической деятельности, позволяет определять объем реализованной продукции соответствующего вида экономической деятельности при заданном значении среднемесячной заработной платы и стоимости основных средств. Параметры функций можно использовать в качестве коэффициентов эластичности влияния изменений среднемесячной заработной платы на объем реализованной продукции как элемент стратегического управления персоналом.

Ключевые слова: производственная функция, труд, основные средства, виды экономической деятельности, управление персоналом.

Ivanova N.S. STRATEGIC PERSONNEL MANAGEMENT ON THE BASIS OF OPERATIONS FUNCTION

Purpose. Building nonlinear models for determining a kind of dependence between independent quantities and dependent quantity. In this research, independent quantities are labour resources (average monthly salary) and fixed assets value, dependent quantity – volume of products sold (goods, services).

Methodology. In order to achieve the stated purpose, graphical and analytical methods of statistics were used, namely Cobb-Douglas production function. The calculations were made in the module of nonlinear evaluation of Statistica system.

Results. The results of the research are obtained production functions for different kinds of economic activities; determined parameters of functions as indicators of factors' impact on the dependent quantity and efficiency of labour resource use. Kinds of relations between factors and function are described.

Scientific novelty. The scientific novelty is presented by the production functions for each kind of economic activity obtained as a result of conducted research. Proved an opportunity of application of the production functions at the macrolevel.

Practical significance. Building the production functions of each kind of economic activities allows determining the volume of products sold of appropriate kind of economic activities at the predetermined value of average monthly salary and fixed assets value. Functions' parameters can be used as coefficients of flexibility of the impact of average monthly salary changes on the volume of products sold as an element of strategic personnel management.

Keywords: production function, labour, fixed assets, kinds of economic activities, personnel management.

Постановка проблеми. В сучасних економічних умовах трудові ресурси є одним із найбільш значущих і вагомих факторів виробництва та ефективного функціонування організацій будь-якого рівня та галузі. Сьогодні персонал ідентифікується як стратегічний ресурс. Саме тому питання управління персоналом набуває все більшої актуальності в стратегічному аспекті, адже успіх функціонування буде в більшості залежати від трудових ресурсів, їх кваліфікаційного рівня, освіти, емоційного інтелекту тощо. Різні види економічної діяльності висувають різні вимоги до персоналу, забезпечують різні умови праці та оплату праці. Виникає необхідність дослідити рівень зв'язку між трудовими ресурсами та обсягами реалізації продукції в умовах різних видів економічної діяльності із використанням математичних методів (виробнича функція Кобба-Дугласа).

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Управління персоналом не є новою проблематикою, але сьогодні вона набуває все більшої актуальності і нових напрямків дослідження, різних підходів до вирішення проблеми ефективності використання трудових ресурсів. Ранішні теорії управління персоналом розглядали його з позиції витрат, а тому головною метою було зменшення витрат на персонал. Сучасні теорії розглядають персонал як головний стратегічний ресурс організації, який вимагає відповідних методів управління, вкладення капіталу та розвитку. Питаннями управління персоналом займалися такі вітчизняні науковці як О. В. Сардак [1-3], Л. Донець [4], Т. Лиходєдова [4], Н. Ващенко [5], Ф. Перепадя [6]. Використання економіко-математичних методів для прийняття рішень

відносно управління персоналу розглядалося М. Сагайдак [7], Д. Головань [8].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз наукових досліджень зазначених вчених показав, що недостатньо повно досліджено напрями використання математичних методів в управлінні персоналом. Не досліджено тісноту зв'язку між трудовими ресурсами та обсягами реалізації в аспекті різних видів економічної діяльності. Тому потреба подальшого розвитку теоретичних і методологічних основ формування стратегій управління персоналом за допомогою математичних методів визначає актуальність і наукову невирішеність поставленої проблеми.

Формулювання цілей статті. Метою статті є побудова нелінійних моделей з метою встановлення виду залежності між незалежними (трудова ресурси – середньооблікова кількість штатних працівників, вартість основних засобів) і залежною величинами (обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг)). Для досягнення цієї мети у статті поставлено такі цілі: розкрити стратегічні аспекти управління персоналом; методологічні аспекти застосування виробничої функції у процесах управління персоналом і обґрунтувати математичні моделі, які описують формування продукту різних галузей залежно від вартості основних засобів (капітал підприємства) і середньообліковою кількістю штатних працівників відповідної галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління персоналом позиціонується сьогодні як один із головних стратегічних факторів розвитку організації. Впровадження стратегічного управління персоналом підпри-

ємства сьогодні є необхідністю. Стратегічне управління персоналом дозволяє забезпечити підприємство необхідними людськими ресурсами у відповідності до його стратегії; сформувати внутрішнє середовище; усунути протиріччя в питаннях централізації-децентралізації управління персоналом. При прийнятті рішень щодо забезпечення персоналом для досягнення визначеної мети діяльності доцільно використовувати інструменти аналізу та прогнозування, одним із яких є виробнича функція.

У даному дослідженні моделювання проводилося за функцією Кобба-Дугласа, яка передбачає: визначення значень коефіцієнтів методом найменших квадратів; встановлення характеру виробничого процесу за коефіцієнтом α ; надання рекомендацій. Виробнича функція – це регресивна модель, що показує зв'язок між кількістю вироблюваної продукції для даного дослідження умовне позначення) і кількістю використовуваних ресурсів (1):

$$Y = A * K^{\alpha} * L^{\beta}, \quad (1)$$

де множник A – показник масштабу,

коефіцієнти α , β – показники еластичності випуску продукції відповідно обсягів праці та капіталу

Оцінки параметрів виробничих функцій розраховують на основі статистичної інформації. Ця інформація є результатами одноразового спостереження за безліччю однорідних об'єктів або результати спостереження за одним і тим же об'єктом в різні періоди часу.

Вихідними даними для проведення даного дослідження виступають річні звіти Державного комітету статистики про результати

діяльності підприємств за видами економічної діяльності протягом 2010–2015 рр., зокрема обсяги реалізованої продукції (товарів, послуг), вартість основних засобів та середньооблікова чисельність штатних працівників [9].

Результати побудови функції Кобба-Дугласа для досліджуваних видів діяльності та перевірка моделі на значимість та адекватність наведено в табл. 1.

Коефіцієнти детермінації (R) отриманих виробничих функцій коливаються від 0,65209 до 0,97772 ($0,65209 \leq R \leq 0,97772$), що свідчить про достатню адекватність пропонованих моделей (рис. 1).

Найкращі показники достовірності має виробнича функція розрахована для оптової та роздрібною торгівлі. Зазначена функція відображає зв'язок між обсягами реалізованої продукції (товарів, послуг) в оптовій та роздрібній торгівлі (F_4) і показниками вартості основних засобів (OZ_4) та середньооблікової чисельності штатних працівників (L_4). Результати аналізу щільності зв'язку свідчать про те, що варіація рівня вартості основних засобів для підприємств оптової та роздрібною торгівлі більше ніж на 90% пов'язана зі зміною даних досліджуваних факторів і менше ніж на 5% залежить від інших факторів.

Графічне зображення поверхні функції Кобба-Дугласа наведено на рис. 2.

Звертає на себе увагу від'ємне значення коефіцієнта еластичності за показником середньооблікової чисельності штатних працівників ($\beta_4 = 0,5775$). З математичної точки зору це свідчить про негативний

Таблиця 1

Функція Кобба-Дугласа підприємств України за видами економічної діяльності

Вид економічної діяльності	Рівняння зв'язку	R	D
Сільське господарство	$F_1 = 0,1963 * OZ^{1,6143} * L^{-0,875}$	0,97409	0,9487
Промисловість	$F_2 = 25939,68 * OZ^{0,2884} * L^{0,01114}$	0,90863	0,8256
Будівництво	$F_3 = 217,81 * OZ^{0,7993} * L^{-0,4406}$	0,78821	0,6213
Оптова та роздрібна торгівля	$F_4 = 12801,4 * OZ^{0,7439} * L^{-0,5775}$	0,97772	0,9559
Тимчасове розміщення й організація харчування	$F_5 = 209,7865 * OZ^{0,8359} * L^{-0,9625}$	0,65209	0,4252
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	$F_6 = 15605131696 * OZ^{-0,0829} * L^{-1,5049}$	0,81826	0,6696
Фінансова та страхова діяльність	$F_7 = 0,3735 * OZ^{-0,2535} * L^{2,8058}$	0,73733	0,5437
Операції з нерухомим майном	$F_8 = 353,2884 * OZ^{0,8808} * L^{-1,4233}$	0,93468	0,8736
Освіта	$F_9 = 2548097,7 * OZ^{-0,0279} * L^{-0,9617}$	0,68363	0,4673
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	$F_{10} = 32067282340 * OZ^{-0,0732} * L^{-1,6751}$	0,78534	0,6167

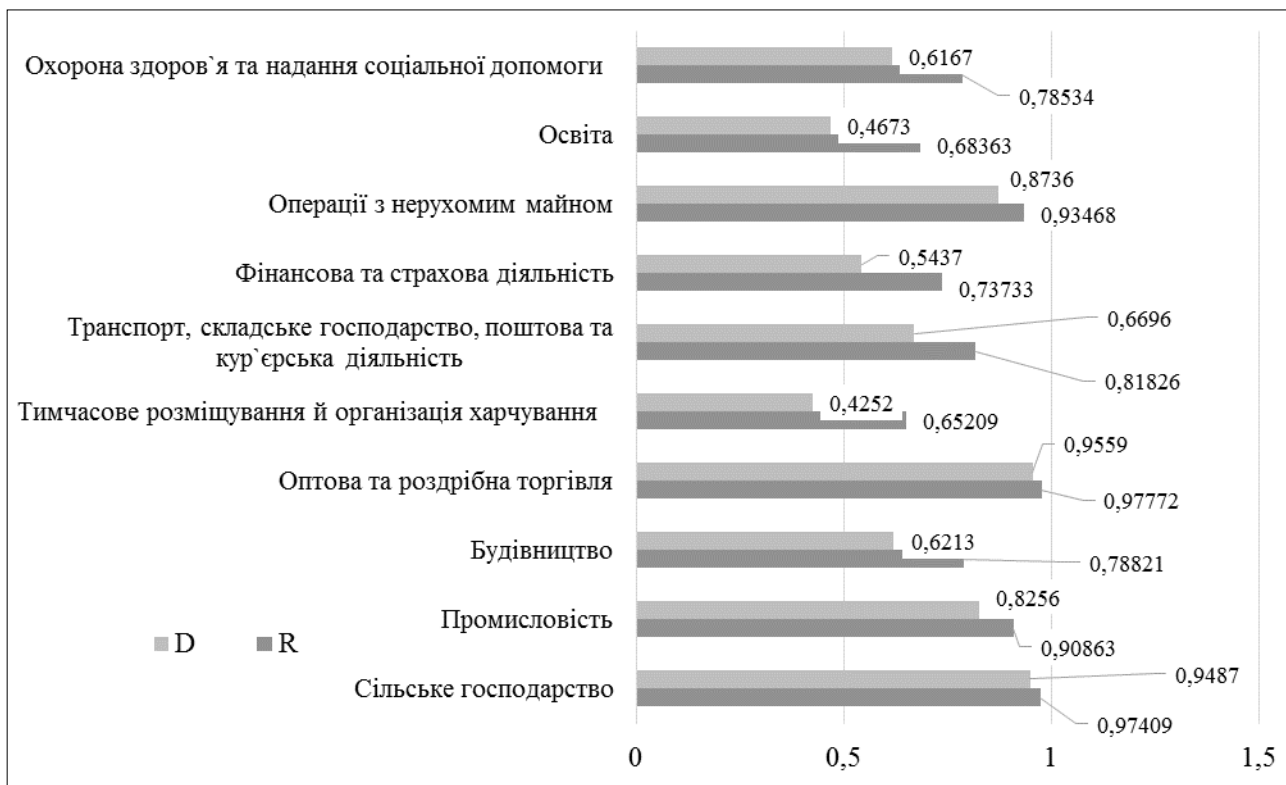


Рис. 1. Значення адекватності отриманих виробничих функцій для різних видів економічної діяльності

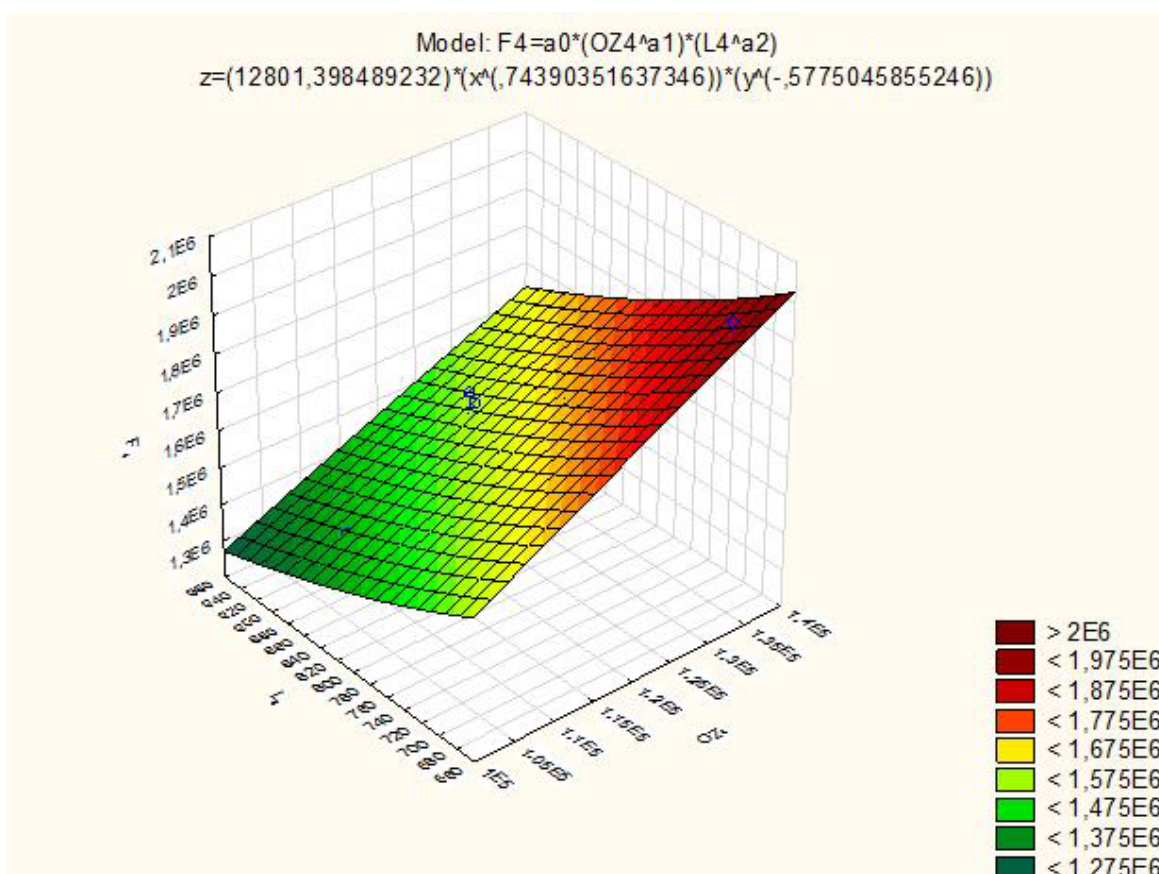


Рис. 2. Графічне зображення поверхні функції Кобба–Дугласа (оптова та роздрібна торгівля)

вплив середньооблікової кількості працюючих на розвиток оптової та роздрібною торгівлі (зменшення середньооблікової кількості штатних працівників на 1% спонукає до зростання обсягу виробництва на 0,58%), однак з економічної точки зору така думка не має сенсу. Подібне явище можна спостерігати за більшістю виробничих функцій побудованих для різних видів діяльності (табл. 1). Можна зробити припущення, що від'ємне значення параметра β_1 відображає мультиплікативний ефект між середньообліковою кількістю штатних працівників та обсягом основних засобів. Такий ефект дозволяє зробити висновок, що темп зростання середньооблікової кількості штатних працівників є нижчим, ніж темп зростання основних засобів, тобто рівень використання персоналу в оптовій та роздрібній торгівлі (та в інших галузях) не відповідає розвитку та збільшенню виробництва в ній.

Висновки з даного дослідження та перспективи подальшого розвитку в цьому напрямі. Виробничі функції є важливим елементом побудови та використання сучасних економетричних моделей. Використання

математичного інструментарію при дослідженні економічних та управлінських процесів дозволяє прийняти своєчасні та обґрунтовані рішення. Але результати проведеного дослідження свідчать про необхідність продовження пошуку найбільш придатних типів моделей для опису впливу змін праці на зміну результативних показників. Отримані виробничі функції по деяких галузях не відповідають економічному змісту процесу управління персоналом. Позитивні значення коефіцієнтів еластичності показника середньооблікової кількості штатних працюючих мають галузі «Промисловість» і «Фінансова та страхова діяльність», інші досліджувані види економічної діяльності показують від'ємне значення. Це можна пояснити по-перше, мультиплікативним ефектом між факторами виробництва. По-друге, так як результати функціонування галузей описуються грошовим показником, який має специфіку змінюватися у часі (під впливом інфляції), вважаємо, що в якості показника, що описує фактор виробництва «Праця» необхідно дослідити фонд оплати праці відповідних галузей, що і є пріоритетним напрямком подальшого дослідження.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Сардак, О. В. Особливості політики управління персонал-маркетингом підприємств / О. В. Сардак // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія : Економічні науки. – 2014. – № 3. – С. 132-139. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvpushk_2014_3_22
2. Сардак О. В. Сучасна концепція управління персонал-маркетингом підприємства / О. В. Сардак // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.6. – С. 258-265. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnltu_2012_22.
3. Сардак О. В. Вибір моделі стратегічного управління персонал-маркетингом підприємства / О. В. Сардак // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.1. – С. 177–182. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnltu_2014_24.
4. Донець Л. Формування кадрової стратегії в загальній системі управління персоналом підприємства / Л. Донець, Т. Лиходєдова // Науковий вісник. – 2014. – № 1. – С. 45-55. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nv_2014_1_7.
5. Ващенко Н. В. Сутність парадигми «управління підприємством через управління персоналом» / Н. В. Ващенко // Бізнес Інформ. – 2013. – № 11. – С. 266-273. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2013_11_45.
6. Перепадя Ф. Л. Управління витратами на оплату праці персоналу промислових підприємств / Ф. Л. Перепадя, Л. С. Тонких // Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка. – 2016. – Т. 21, Вип. 7(2). – С. 34-38. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2016_21_7\(2\)_9](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2016_21_7(2)_9).
7. Сагайдак М. П. Економіко-математична модель управління підсистемою «Персонал» у системі внутрішнього маркетингу підприємства / М. П. Сагайдак // Бізнес Інформ. – 2015. – № 1. – С. 154-159. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2015_1_25.
8. Головань Д. В. Застосування сучасних автоматизованих систем управління персоналом на підприємстві / Д. В. Головань // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. – 2013. – № 1. – С. 77–85. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eupmg_2013_1_9.
9. Державна служба статистики України: статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 19.10.2016). – Назва з екрана.

УДК 338.242

Концептуальна модель розвитку марикультури в Україні та світі

Арчибісова Д.С.

студентка

Національного університету кораблебудування
імені адмірала Макарова

Рижкова Г.С.

студентка

Національного університету кораблебудування
імені адмірала Макарова

Люди завжди збирали дари моря і людству одразу стало зрозуміло, що моря та океан – вичерпні, і видобуток морепродуктів довелося регулювати, обмежувати системою договорів, дозволів, заборон. А ще з'явилося маригосподарство як галузь аквакультури. Автори визначили основну географію вирощування та попиту на продукти марикультури у світі. Проаналізували експорт і імпорт марикультури в кожному регіоні і дали коротку характеристику господарству.

Ключові слова: аквакультура, марикультура, морепродукти, морегосподарство.

Арчибісова Д.С., Рижкова Г.С. Концептуальная модель РАЗВИТИЯ МАРИКУЛЬТУРЫ В УКРАИНЕ И МИРЕ.

Люди всегда собирали дары моря и человечеству сразу стало понятно, что моря и океан – исчерпываемые, и добычу морепродуктов пришлось регулировать, ограничивать системой договоров, разрешений, запретов. А еще появилось марихозяйство как отрасль аквакультуры. Определили основную географию выращивания и спроса на продукты марикультуры в мире. Проанализировали экспорт и импорт марикультуры в каждом регионе и дали краткую характеристику хозяйству.

Ключевые слова: аквакультура, марикультура, морепродукты, морехозяйство.

Archybisova D.S., Ryzhkova H.S. CONCEPTUAL MODEL OF DEVELOPMENT OF MARICULTURE IN UKRAINE AND THE WORLD

People always harvested seafood and it became clear for humanity at once that the seas and oceans are exhaustible. So Humanity had to regulate seafood and production, restrict system contracts, permits, prohibitions. And mariculture appeared as an aquaculture industry. They defined the basic geography, growing and demand for mariculture products in the world.

Keywords: aquaculture, mariculture, seafood.

Постановка проблеми. Обмежені можливості самовідтворення біоресурсів Світового океану змушують науковців шукати нові підходи, які забезпечували б надходження рибної продукції на світовий ринок. Головний з них – розвиток аквакультури. Аквакультура полягає у розведенні і вирощуванні в контрольованих людиною умовах риб, молюсків, ракоподібних, голкошкірих, водоростей, що представляють для нього економічний, а іноді і естетичний (штучні перли, акваріумні риби) інтерес. Іншими словами, мова йде про доцільне штучне відтворення риби та інших морепродуктів за допомогою їх перенесення, акліматизації, створення підводних «ферм» і «плантацій». Водне господарство трактують як галузь економіки, що займає проміжне положення між привласнюючим господарством (збиральництво, полювання) і агро-

виробництвом. Аквакультурою як складної господарської областю займається комплекс біологічних, економічних та інженерних наук.

Морська аквакультура (марикультура) – це товарне вирощування морських організмів для продажу на природних або штучних кормах в відгороджених затоках або спеціальних садках. Основні ж обсяги марикультури – водорості, молюски та креветки, яких стає дедалі менше у водах Світового океану. Тому розвиток марикультури необхідний не тільки для розвитку морської індустрії, але і для збереження цілих екосистем.

Аналіз останніх публікацій і досліджень. Розведення і вирощування морських об'єктів має давню історію. Однак в сучасному розумінні аквакультура і тим більше марикультура – новий напрямок, так як він набув широкомасштабний індустріальний характер

в одному потоку з високим технічним оснащенням, великою мережею спеціалізованих підприємств, що вимагає глибоких всебічних наукових досліджень і багатосторонній експертизи. Є чимало публікацій вітчизняних та зарубіжних вчених щодо значення та впливу марикультури на оточення з екологічної точки зору, більшість наукових праць надруковані за часів радянського союзу, а сучасні автори віддають перевагу вивченню прісноводного рибництва. Тому наукоємної літератури щодо вивчення марикультури немає. Виникає необхідність глибокого аналізу господарської діяльності марикультури у світі задля перейняття досвіду ведення бізнесу в Україні.

Виклад основного матеріалу. Штучне вирощування різних видів риб, безхребетних та водних рослин має ряд переваг, наприклад, збереження екосистеми, очищення водного середовища від антропогенних забруднень, вирощування цінних та рідкісних видів риб (лососеві, осетрові) та молюсків (наприклад, устриць, з яких добувають перлини). Переваги марикультури стимулюють неухильне розширення і розвиток морських господарств, як державних, так і приватних. Культивування морських тварин і рослин дає можливість істотно підвищити їх видобуток.

За розрахунками спеціалістів, лише 1 м² підводних угідь може дати в середньому 3,0-3,5 кг риби, тоді як комплекс для великої рогатої худоби дає в середньому 40-70 кг м'яса в рік з такої ж площі пасовища, що забезпечує його кормами. На океанському шельфі можна зняти з гектара 1500 ц зеленої маси, а з такої ж площі суші – приблизно 10 ц. Ці показники узагальнені, але відображають реальні переваги використання ресурсів води. Відповідний в економічному відношенні район морського дна розміром близько 1500 миль може щорічно давати 230 млн. тонн мідій, що більш ніж втричі перевищує сучасний світовий улов риби. При цьому багатства Світового океану, ціла екосистема (риби, планктон, молюски, водорості) залишається незмінною, і продукція стає доступнішою для споживання.

В даний час світова продукція марикультури перевищує 6 млн. тонн на рік, з яких 84% (5,4 млн. тонн) дають азіатські країни, 13,2% (0,8 млн. тонн) європейські, 1,7% (0,1 млн. тонн) африканські і 1,1% (0,07 млн. т) – американські (рис. 1).

За видовим складом світова продукція марикультури розподіляється наступним чином (млн. тонн): риби – 37,1%, молюски – 36,7%, морські водорості – 25%, ракоподібні –

менше 1%. З огляду на те, що молюски і водорості – об'єкти переважно морського розведення, можна вважати, що продукція марикультури становить приблизно дві третини всього обсягу аквакультури.

Багато країн приділяють серйозну увагу питанням розвитку і подальшого зростання аквакультури, і в тому числі марикультури. Розробляються і здійснюються програми, передбачаються питання соціально-економічного плану і технічного оснащення, підвищення професіоналізму виробничого персоналу, збуту отриманої продукції та ін. Такі програми розроблені в Норвегії, США, Японії та ін. Розглянемо особливості марикультури в кожному з цих регіонів.



Рис. 1. Розподіл світової марикультури

США і Канада. Морська аквакультура в Сполучених Штатах підтримує комерційне рибальство, відновлює середовище проживання, моніторить загрози знищення видів рослин і тварин в океанах та морях, а також підтримує економічну активність в прибережних районах держави.

Переважає виробництво морської аквакультури – приблизно дві третини від вартості – складається з двостулкових молюсків, таких як устриці, молюски та мідії. Лосось і креветки становлять більшість інших, але досягнення в області технологій і методів управління збільшують доступність інших видів для американської публіки.

Аквакультура є інструментом для проживання і відновлення видів, а також інкубатором для вирощування риб, молюсків, планктону. Запас використовується для відновлення устричних рифів, підвищення диких популяцій риб, і відновлення рідкісних, зникаючих видів, наприклад, коралів.

Відсутність чистих, придатних для марикультури прибережних ділянок викликало значний приватний і державний інтерес до розвитку офшорної індустрії аквакультури. Розташування водного господарства в США у виключній еко-

номічній зоні (ВЕЗ) – у федеральних водах, як правило, від 3 до 200 миль від берега, – має переваги доступу до поліпшення якості води, обмеженого конфлікту з прибережних землевласників та інших користувачів, а також незалежність від державного регулювання. Хоча немає ніяких чисто комерційних операцій за межами державних вод на сьогоднішній день, кілька експериментальних операцій продемонстрували технічну і, можливо, економічну доцільність прибережної аквакультури.

Імпорт морепродуктів у США також досить високий. Система імпорту створена для підтри-

мання здорової конкуренції між виробниками в умовах вільної торгівлі. Серед культивованих видів імпортованих в Сполучені Штати домінують креветки, атлантичний лосось, тилапія і молюски (гребінці, мідії, молюски, устриці). Азіатські країни і Еквадор постачають креветки на рибний ринок США, а Канада, Норвегія та Чилі імпортують атлантичного лосося. Ринки збуту риби в США представлені на рис. 2.

Експорт риби і морепродуктів США зосереджені на декількох ключових ринках, так і в фінансовому 2015 року п'ять найбільших експортних напрямків (Європейський Союз,

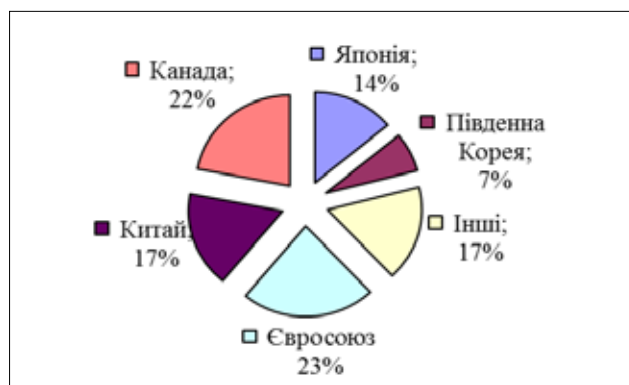


Рис. 2. Ринки експорту риби в США [1]

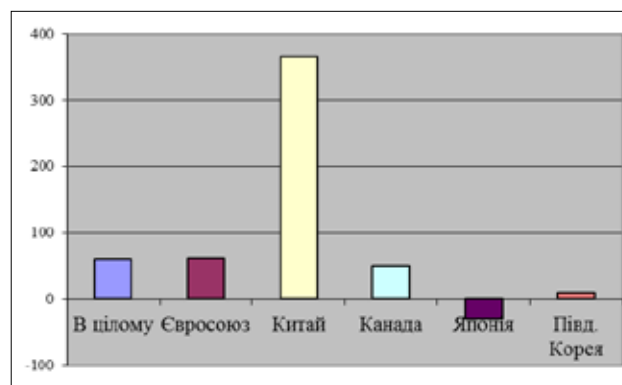


Рис. 3. Ріст експорту у світі [1]

Таблиця 1

Аквакультура найбільших міст Канади і США [2]

	Нью-Фаундленд	Острів Принца Едуарда	Нова Шотландія	Нью-Брансуїк	Квебек	Онтаріо	Британська Колумбія	Канада
Види риби								
Лосось	-	-	6 824	17 184	0	0	54 971	78 979
Форель	-	-	-	-	1 143	4 000	44	6 698
Стальноголобий лосось	-	-	0	0	0	0	790	790
Інша риба	-	-	278	0	1	210	471	1 209
Усього	5 980	-	7 102	17 184	1 144	4 210	56 276	93 656
Види молюсків								
Морський молюск	0	0	299	0	0	0	1 327	1 626
Устриця	0	3 321	314	847	14	0	8 108	12 604
Мідія	3 260	20 269	970	-	373	0	592	25 464
Гребінець	0	0	-	5	9	0	100	114
Інші молюски	0	0	58	41	20	0	0	119
Усього	3 260	23 590	1 641	893	416	0	10 127	39 927
Загальна аквакультура	9 240	23 590	8 743	18 077	1 560	4 210	66 403	133 583
Поповнення запасів								
Разом (вкл. поповнення запасів)	9 240	23 590	8 743	18 077	1 560	4 210	66 403	133 583

Китай, Канада, Японія і Південна Корея) склали понад 83 % від загальної вартості експорту. У той час як загальна вартість риби та морепродуктів експорту США виріс на 57 відсотків за останнє десятиліття, експорт до Китаю злетів на 370 відсотків (рис. 3).

Загальна характеристика аквакультури США і Канади представлена у таблиці 1.

За даними 2015 року United Nation, з часткою у світовій торгівлі 6 %, Сполучені Штати є шостим за величиною постачальником риби та морепродуктів на Світовий ринок після Китаю, Норвегії, Таїланду, Індії і ЄС.

Європа. У Західній Європі склалася спеціалізація марикультури в основному на двох групах молюсків – устрицях і мідіях. При цьому у Франції та Німеччині переважає вирощування устриць, а в Італії, Іспанії, Нідерландах – мідій.

Три найбільших виробників аквакультури серед держав-членів ЄС були Іспанія, Сполучене Королівство і Франція, які в сукупності припадає більше половини (53%) від загального обсягу виробництва аквакультури ЄС у 2015 році.

В Європі найбільше вирощують мідій, на яких припадає понад третини (приблизно 400 тисяч тонн) всієї продукції аквакультури з точки зору ваги (в тому числі оболонки), в той час як форелі і Атлантичного лосося припадає приблизно 15% на кожного. Також вирощують дораду, устриць, лаврака і сазана в якості головних видів з точки зору ваги.

Незважаючи на велику загальну кількість видів марикультури (приблизно вирощують 130 видів молюсків і риби), кожна країна ЄС, як правило, зосереджує своє виробництво

Таблиця 2

Виробництво аквакультури у країнах ЄС (1000 тонн в живій вазі) [3]

	2000	2005	2010	2011	2012	2013
Євросоюз	1406	1276	1275	1246	1225	1183
Бельгія	2	0	1	0	0	0
Болгарія	4	3	8	7	7	11
Чехія	19	20	20	21	21	19
Данія	44	39	32	32	34	32
Німеччина	66	45	41	39	27	25
Естонія	0	1	1	0	1	1
Ірландія	51	60	46	44	36	34
Греція	95	106	121	111	109	114
Іспанія	309	221	254	274	267	226
Франція	267	245	203	194	205	200
Хорватія	7	11	16	17	14	14
Італія	217	181	154	164	137	141
Кіпр	2	2	4	5	4	5
Латвія	0	1	1	1	1	1
Литва	2	2	3	2	3	4
Люксембург	0	0	0	0	0	0
Венгрія	13	14	14	16	15	14
Мальта	2	5	7	4	7	9
Нідерланди	75	71	67	44	46	47
Австрія	3	2	2	3	3	3
Польща	36	38	37	26	33	33
Португалія	8	7	8	9	10	8
Румунія	10	7	9	8	10	10
Словенія	1	1	1	1	1	1
Словаччина	1	1	1	1	1	1
Фінляндія	15	14	12	11	13	14
Швеція	5	6	11	13	14	13
Великобританія	152	173	201	199	206	203
Ісландія	4	8	5	5	7	7
Норвегія	491	661	1020	1145	1321	1248

на кількох видах. Наприклад, в Іспанії 72% виробництва займають середземноморські мідії, а на дораду, райдужну форель, сібаса і Європейський тюрбо доводиться 25%, решта (3%) вирощують устриць. У Сполученому Королівстві на Атлантичного лосося доводиться 80%, а 20 % – мідії і райдужна форель. У Франції найбільші обсяги вирощування устриць (38%), блакитної мідії (30%), райдужної форелі (15%) і мідій (7%).

У 2013 році виробництво продукції аквакультури Норвегії (1,25 мільйона тонн в живій вазі) було більше, ніж розрахункове значення для всього ЄС-28 (1,18 млн т у живій вазі). На відміну від ЄС, виробництво продукції аквакультури Норвегії постійно розширюється з 2000 по 2012 рік. У 2013 році в Норвегії добули 1,17 мільйона тонн атлантичного лосося зі значенням 4,86 млрд євро. 71 тисяч тонн райдужної форелі було продано на 290 млн євро. Більш детальна інформація по виробництву аквакультури представлена у табл 2.

Китай і Японія. Найбільший розвиток марикультура отримала в країнах Азії – в прибережних акваторіях тропічних і субтропічних морів Тихого й Індійського океанів, які відрізняються найбільшою продуктивністю і різноманітністю видів. Перше місце серед них за більшістю показників займає Китай. На другому місці Японія, де площа прибережного мілководдя (до 20 м) становить 30 тис. км², причому під водне господарство використовують уже близько половини цієї площі. В Японії займаються вирощуванням і устриць, і перлів, і морської риби, і водоростей. У тутешніх великих і добре організованих господарствах застосовують передові технології. Приблизно за таким же шляхом пішов розвиток марикультури в Республіці Корея. Хоча в інших країнах Східної, Південно-Східної та Південної Азії переважають дрібні господарства, засновані на старих традиційних методах, їх внесок в продукцію марикультури також значний.

Згідно із звітом Світового банку "Риба 2030 року: перспективи рибальства і аквакультури", на Китай припадатиме 38% світового споживання риби до 2030 року і з метою задоволення цих вимог, Китай збільшує свої інвестиції в марикультуру. Крім того, попит на морепродукти з Китаю, одного найбільшого ринку морепродуктів, істотно зріс, і його вплив на світових рибних ринках і торгівлі посилюється протягом багатьох років. Споживання риби на душу населення в Китаї виріс до 33,1 кг в рік в 2015 році, який був річною ставкою 6% в період з 2000 по 2015 год і, згідно з прогно-

зами, збільшиться до 35,9 кг в рік до 2020 року. Передбачуване виробництво продовольства досягне 160 мільйонів тонн до 2030 р [4].

Деякі конкретні китайські тенденції споживання морепродуктів продукту включають:

- Прісноводне культивування продуктів, таких як короп і креветки, користуються популярністю в домашніх умовах споживання, оскільки вони доступні за ціною.

- Північні китайські споживачі віддають перевагу морепродуктів, таких як жовтий горбиль, Ribbonfish і кальмарів.

- Популярні вітчизняні продукти імпортується, такі як тріска, кальмар, камбала і скумбрія.

- Оброблені ракоподібні / креветки і філе тилапії стають все більш популярними серед споживачів міста.

- Висока вартість імпортованих морепродуктів, таких як омари, geoducks, лосось і краб, широко використовується для ресторанів або готелів високого класу, адже країни Азії вважають осередком туризму [5].

З 1988 врожай від аквакультури перевищив видобуток. Китай став головним виробником продуктів аквакультури в світі. Загальна кількість морепродуктів складає 10,46 мільйон тонн., з яких марикультура – 2,5 мільйона тонн., а прісноводна аквакультура: 2,93 мільйона тонн (рис. 4).

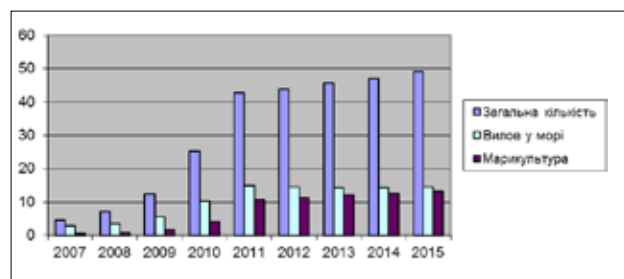


Рис. 4. Врожай морепродуктів, млн. тон [6]

Мільйони квадратних кілометрів китайських морів є величезним місцем для розвитку морського розведення. Раціональне використання моря – хороший спосіб для забезпечення продовольчої безпеки. Мілководна морська область в межах ізобати 20 м 13 становить мільйонів гектарів.

У таблиці 3 представлена зведена таблиця загального обсягу вилову та марикультури за останні десять років.

Починаючи з 2000 років пропорції між виловом у морі і марикультурою істотно змінилися, при чому вилов до 2015 року постійно зменшувався, а показники марикультури росли. Це добре видно з рафіку на рис. 5.

Доля марикультури та морської здобичі у країнах Азії [6]

Рік	Загальний обсяг морського рибальства	Морська здобич		Марикультура	
		Обсяг	Всього %	Обсяг	Всього %
2006	14391 297	10 268 373	71,3	4 122 924	28,7
2007	20 128 785	12 489 772	62,0	7 639 013	38,0
2008	21 764 233	13 853 804	63,6	7 910 429	36,4
2009	23 567 168	14 966 765	63,5	8 600 403	36,5
2010	24 719 200	14 976 200	60,5	9 743 000	39,5
2011	25 387 389	14 774 524	58,2	10 612 865	41,8
2012	25 721 467	14 406 144	56,0	11 315 323	44,0
2013	26 463 371	14 334 034	54,2	12 128 437	45,8
2014	26 856 182	14 323 121	53,3	12 533 061	46,7
2015	27 677 900	14 510 900	52,4	13 167 000	47,6

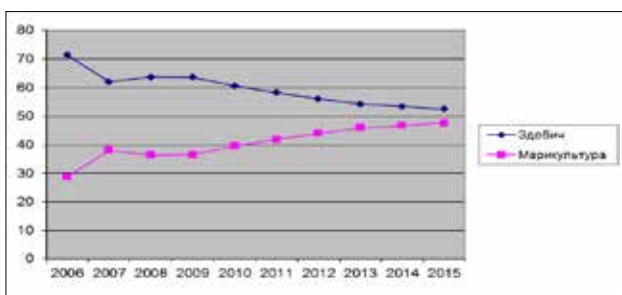


Рис. 5. Зміна пропорцій між виловом і марикультурою в процентах [6]

Україна. Усі морські акваторії України знаходяться в сприятливих кліматичних особливостях для культивування та відтворення найбільш дорогих на внутрішньому і зовнішньому ринку промислових гідробіонтів. Список об'єктів розведення і відтворення можна представити таким чином: двостулкові молюски (гребінці, мідії, устриця, анадари, спізула), голкошкірі (морські їжаки і голотурії), ракоподібні (промислові краби, крабоїди, шрімси, чилім, рак-богомол) і макрофіти. Найбільш популярні види, для яких відпрацьовані технології розведення і відтворення, це приморський гребінець, тихоокеанська мідія, гігантська устриця, трав'яна креветка, морська капуста [7].

Актуальним завданням України, як морської держави, є забезпечення оптимального і сталого функціонування морегосподарського комплексу, діяльність якого пов'язана з використанням мінеральних, енергетичних і біологічних ресурсів. Функціонування морегосподарського комплексу України повинно базуватися й удосконалюватися на основі останніх наукових досягнень у таких галузях, як фізична океанографія, гідробіологія, гідро-

хімія, морська геологія і геофізика, екологія і відповідних базисних технологіях, еколого-економічних підходах та інтегральному системному менеджменті.

Нині галузь вимагає підтримки на законодавчому рівні. Для безперервного одержання продукції і виходу підприємства на самоокупність і самофінансування необхідний тривалий за часом інвестиційний період (3-4 роки), протягом якого закладаються нові плантації, які дають урожай на другий, третій і четвертий технологічні цикли. У марикультури за характером виробництва є велика схожість з сільським господарством. Необхідна лізингова підтримка, можливість оренди територій під плантації на досить тривалий термін.

Для активізації процесу організації мари-господарства на Чорноморському узбережжі України необхідно розробити та затвердити документи, що регламентують виділення ділянок водних об'єктів і землі під цей вид діяльності, визначити порядок її здійснення, привівши у відповідність з державними завданнями вимоги багаточисельних контролюючих організацій на місцях. При цьому слід враховувати, що в умовах Чорноморського узбережжя марикультуру молюсків по різноманіттю вирішуваних нею завдань можна вважати одним з пріоритетних напрямків розвитку прибережних територій. Вона не тільки сприяє насиченню внутрішнього ринку високоцінними морепродуктами, а й сприяє розвитку малого підприємництва та прибережних селищ, створенню робочих місць, підтриманню якості водного середовища і біорізноманітності водойм і, тим самим, збереженню його рибогосподарського і рекреаційного значення.

Висновки. Марикультура – комплексний, виключно складний напрямок, що вимагає широких наукових досліджень різних об'єктів, таких як риби, безхребетні, водорості, вирішення соціально-економічних питань і розвитку промислових підприємств.

Досліджуючи зарубіжний досвід марикультури в країнах Америки, Європи та Азії, всюди простежується ріст штучного вирощування. Адже марикультура має багато переваг перед виловом у морі: немає загрози знищення видів рослин і тварин, зберігання екосистем у

морі, вирощування особливо цінних і рідкісних видів, задоволення гастрономічних потреб людства, можливість для розвитку малого та середнього бізнесу, економічного розвитку для країн, що мають вихід до моря тощо.

Висока ефективність і інтенсивний розвиток марикультури не знижують ролі традиційних способів лову. Поєднання раціонального рибальства (включаючи і інші дари моря) і рентабельних морських ферм – основний шлях забезпечення людства необхідними біологічними ресурсами.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Офіційний сайт Міністерства Рибальства і океанів Канади. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfo-mpo.gc.ca/about-notre-sujet/org/index-eng.htm>
2. Офіційний сайт Міністерства сільського господарства США. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fas.usda.gov/data/us-fish-and-seafood-exports-reach-record-levels>
3. Офіційний сайт статистики Європи. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/>
4. Seafarms Group.-[Електронний ресурс].-Режим доступу: <http://seafarmsgroup.com.au/fish-to-2030-prospects-for-fisheries-and-aquaculture/>.
5. Міністерство сільського господарства і продовольства Канади-[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agr.gc.ca/eng/industry-markets-and-trade/statistics-and-market-information/agriculture-and-food-market-information-by-region/asia/market-intelligence/inside-china-the-fish-and-seafood-trade/?id=1416320117904>
6. Китайська марикультура після стратегічної програми.-[Електронний ресурс].-Режим доступу: <http://fishretail.ru/info/show?id=3>
7. Іртищева І. Світ врятує марикультура [Текст] / Інна Іртищева, Наталія Потапенко // Економіст. – 2014. – № 4. – С. 35-38. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ua-ekonomist.com/7729-svt-vryatuye-marikultura.html

Концептуальні аспекти моделювання механізму територіального планування економіки регіону в умовах територіальної інтеграції

Деркач Т.В.

кандидат географічних наук, доцент

У статті досліджуються питання формування наукових засад стратегічного планування територіального розвитку економіки регіонів в умовах територіальної інтеграції. Обґрунтовано теоретичні засади розвитку регіональних господарських комплексів на засадах інтеграційної взаємодії. Розроблено принципову схему вироблення пропозицій по розміщенню секторів економіки в регіоні.

Ключові слова: регіональна економіка, регіональний менеджмент, стратегія, територіальне планування, інтеграційна взаємодія, територіальна трансформація господарства.

Деркач Т.В. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ

В статье исследуются вопросы формирования научных основ стратегического планирования территориального развития экономики регионов в условиях территориальной интеграции. Обоснованы теоретические основы развития региональных хозяйственных комплексов на основе интеграционного взаимодействия. Разработана принципиальная схема выработки предложений по размещению секторов экономики в регионе.

Ключевые слова: региональная экономика, региональный менеджмент, стратегия, территориальное планирование, интеграционное взаимодействие, территориальная трансформация хозяйства.

Derkach T.V. CONCEPTUAL ASPECTS OF MODELLING OF THE MECHANISM OF THE REGIONAL ECONOMY'S REGIONAL PLANNING UNDER TERRITORIAL INTEGRATION

The article deals with the formation of scientific principles of strategic planning of territorial development of regional economies in terms of territorial integration. Theoretical foundations of regional economic complexes on the basis of integration interaction. Developed schematic diagram develop proposals on placing economic sectors in the region.

Keywords: regional economy, regional management, strategy, territorial planning, integration interaction, transformation of the territorial economy.

Постановка проблеми. Концептуальні аспекти моделювання механізму територіального планування економіки регіону мають своєю основою територіальну самоорганізацію населення й державну організацію території.

Історичний досвід і дослідження в цій сфері показують, що держава без країни неможлива. Однак, і країна (у соціально-територіальному розумінні терміна) без держави – явище також неспроможне. Країна формується під впливом двох взаємозалежних, але часом і взаємовиключних явищ: територіальної самоорганізації населення й державної організації території. Результатом їх взаємодії і є країна як територія, що знаходиться під юрисдикцією держави.

Вважаємо, що ця теза є базисним для моделювання механізму територіального планування економіки регіону. Вона визначає ключові аспекти моделювання механізму територіального планування економіки регіону, серед яких варто виділити наступні.

Аналіз останніх досліджень. Аналіз робіт з питань регіонального розвитку [1-3] показує, що перспективним напрямком регіонального розвитку виступає міжрегіональна інтеграція. Важливішими позитивними ознаками формування великих територіально-господарських комплексів є:

- інтегрованість зв'язків між фірмами, підприємствами різних регіонів і галузей, а також науковими організаціями й органами влади;
- консолідація соціально-економічних інтересів при їх взаємодії на основі ефективного перерозподілу ресурсів на ринкових умовах;
- здатність перенастроювання стратегічного управління учасників цих форм при зміні факторів й умов зовнішнього середовища для реалізації переваг міжрегіональної економічної інтеграції, переходу до інноваційного типу розвитку економіки;
- економічна стабільність внутрішніх і зовнішніх зв'язків у довгостроковій перспективі;

- комерціалізація результатів НДДКР за допомогою практичного їх впровадження у виробничу діяльність різних господарських систем у рамках регіональних економік для підвищення ефективності освоєння базисних інновацій.

За таких умов необхідне переосмислення наукових засад стратегічного планування територіального розвитку економіки регіонів в умовах територіальної інтеграції.

Формулювання завдання дослідження.

Метою цієї статті є формування наукових засад стратегічного планування територіального розвитку економіки регіонів в умовах територіальної інтеграції.

Виклад основного матеріалу. Сучасне велике об'єднання територій країни – це регіон й, насамперед, великий суб'єкт власності (міжрегіональної й міжкомунальної) і економічної діяльності. Розміщення штаб-квартир і філій корпорації, їх механізми ціноутворення, розподілу робочих місць і замовлень, трансфертів доходів, сплати податків впливають на економічне становище регіонів. Не менше, ніж сучасні корпорації, регіони мають значний ресурсний потенціал для саморозвитку. Подальше розширення економічної самостійності регіонів (шляхом передачі економічних прав від центру) - один з головних напрямків ринкових реформ.

Регіон являє собою територіальний простір, у якому об'єктивно повинні збігатися чотири точки інтеграції: регіон-адміністрація, регіон-корпорація, регіон-ринок, регіон-соціум. Сукупність зазначених інтеграційних систем представляє просторову організацію населення в єдності й цілісності відтворювального процесу зі своєю економічною базою, регіональними й міжрегіональними потребами й інтересами.

На основі аналізу традиційних вітчизняних теорій розвитку суспільного поділу праці [4, 5], які розділяли його на територіальну й галузеву форми, і створеної надалі теорії регіонального планування і її складової частини – теорії ТВК, можна побачити, що важливим елементом теорії регіонального розвитку є принцип «відкритості» регіональних систем, розвиток якого в першу чергу відбувався в сфері теоретичних і практичних розробок міжгалузевих і міжрегіональних балансів. Опис розвитку визначень і понять «регіону» показує його як елемент відтворювальної системи, що характеризується наявністю відтворювального процесу й визначає суспільний відтворювальний процес у цілому. Однак практична

реалізація подібної концепції натрапляла на істотні труднощі, які об'єктивно впливали з сутності централізованої планової економіки.

Аналіз теоретичних досліджень і практики функціонування регіональної економіки дозволяє зробити висновок про етапізацію в еволюції регіональних систем, в основі якої лежить розвиток територіального поділу праці.

Планування розвитку територій у рамках всіх суспільних формацій, що мали місце, займає особливе місце, у першу чергу, при регулюванні господарської діяльності.

Планування розвитку територій у радянській економіці здійснювалося на підставі генеральної схеми розміщення продуктивних сил і генеральної схеми розселення, які були основою подальшого планування й територіального проектування, у тому числі розроблялися комплексні районні планування. Розроблювальні документи містили в собі: комплексну оцінку й функціональне зонування території, аналіз площадок для промислового, цивільного й рекреаційного будівництва; уточнення й подальшу деталізацію питань розвитку господарства, розміщення промислових, сільськогосподарських і транспортних об'єктів на конкретних площадках; пропозиції по формуванню систем розселення, охорони здоров'я й освіти; виявлення мережі перспективних сільськогосподарських місць; розробку питань розвитку транспорту, водопостачання, енергопостачання й т.д.

Здійснення демократичних і ринкових реформ в Україні накладає істотні умови в плануванні розвитку територій. Механізм територіального планування знайшов своє застосування в Законі України «Про регулювання містобудівної діяльності», Законі України «Про Генеральну схему планування території України» через інститут містобудівного планування розвитку територій. Містобудівне планування розвитку територій реалізовується за допомогою розробки й затвердження Генеральної схеми планування території України, консолідованих схем містобудівного планування (державний рівень), територіальних комплексних схем містобудівного планування розвитку територій регіонів і частин регіонів (регіональний рівень), територіальних комплексних схем містобудівного планування розвитку територій районів, генеральних планів міських і сільських поселень, проектів меж міських і сільських поселень, меж інших місцевих утворень (місцевий рівень).

Інструментом державного регулювання планування територій є містобудівна докумен-

тація, яка поділяється на документацію державного, регіонального та місцевого рівнів.

Схеми планування території на регіональному рівні – планувальна документація, яка розробляється у розвиток Генеральної схеми планування території України та визначає принципові рішення розвитку, планування, забудови, використання територій адміністративно-територіальних одиниць та їх окремих частин.

Таким чином, територіальне планування – це планування розвитку територій, у тому числі для встановлення функціональних зон, зон планованого розміщення об'єктів капітального будівництва для державних або муніципальних потреб, зон з особливими умовами використання територій. Цілями територіального планування є забезпечення стійкого розвитку територій, розвиток інженерної, транспортної й соціальної інфраструктур, забезпечення врахування інтересів всіх суб'єктів містобудівних відносин, до числа яких відносяться Україна, регіони, місцеві утворення, фізичні і юридичні особи.

Стійкий розвиток територій – це забезпечення при здійсненні містобудівної діяльності безпеки й сприятливих умов життєдіяльності людини, обмеження негативного впливу господарської й іншої діяльності на навколишнє середовище й забезпечення охорони й раціонального використання природних ресурсів в інтересах сьогодення й майбутніх поколінь.

У зв'язку із цим територіальне планування спрямовано на визначення в документах територіального планування призначення територій виходячи із сукупності соціальних, економічних, екологічних й інших факторів з метою забезпечення стійкого розвитку територій, розвитку інженерної, транспортної й соціальної інфраструктур, забезпечення врахування інтересів громадян й їх об'єднань, України, регіонів, місцевих утворень.

Одним з основних принципів є забезпечення збалансованого врахування екологічних, економічних, соціальних й інших факторів. Такий баланс розглядається як основа стійкого розвитку території.

Сучасні підходи при розробці схем розвитку й розміщення продуктивних сил дають можливість відповідним чином представити територіальну організацію економіки регіону й плановані перспективи розвитку галузей й секторів в рамках даної території.

У вітчизняних дослідженнях [6, 7] відзначається, що використовуючи географічний і геополітичний фактори розвитку й розміщення про-

дуктивних сил, при посиленні факторів впливу через державну інвестиційну політику можна планувати й забезпечити позитивну динаміку в розвитку регіону, що повинне сприяти:

1) подальшому розвитку економіки з використанням сформованих галузевих центрів у регіоні;

2) інтеграції регіону у світове господарство за рахунок розвитку галузей економіки;

3) розвитку інфраструктури економіки регіону, на основі наявних природних ресурсів, розгалуженої мережі залізниць, підприємств повітряного, трубопровідного транспорту, засобів зв'язку й т.д.;

4) досягненню балансу соціальних, економічних, екологічних й інституціональних показників при модернізації діючих виробництв і створенні нових;

5) розробці й прийняттю державних і регіональних нормативних актів, що сприяють розвитку економіки регіонів.

Очевидно, що підходи, викорисовувані при розробці схем розвитку й розміщення продуктивних сил, задають теоретико-методологічну основу для територіального планування економіки регіону й дозволяють виявити:

- структурні особливості економіки регіону в сучасних умовах;

- особливості територіальної організації економіки регіону;

- організаційно-економічні передумови вдосконалювання територіального планування економіки регіону.

На підставі аналізу теоретико-методологічних підходів, практики й сучасних нормативних вимог ми визначаємо територіальне планування економіки регіону як симбіоз концепцій розвитку територій і розміщення продуктивних сил у рамках вимог чинного законодавства до територіального планування. Іншими словами, оскільки територіальне планування являє собою картографічну візуалізацію стратегії й комплексної програми розвитку регіону, територіальне планування економіки регіону є картографічним уявленням економічної політики й програми розвитку економіки регіону.

У цей час основна господарська діяльність здійснюється в регіонах. Їм дане право самостійно вирішувати економічні проблеми, встановлювати міжрегіональні зв'язки й зв'язки із закордонними країнами.

При вивченні регіональних проблем і шляхів розвитку регіонів необхідно прийняти до уваги, що українські регіони помітно відрізняються друг від друга. Дані розходження

носять територіальний, природно-географічний характер, а також включають різницю в економічному потенціалі, рівні розвитку галузей промисловості й сільського господарства.

Вивчення минулого досвіду організації територіального розподілу країни дозволяє стверджувати, що на даному етапі економічного розвитку в контексті необхідності згладжування територіальних розходжень в економічному розвитку регіонів необхідні свіжий погляд й інший підхід до територіального устрою країни з метою зниження регіональної диференціації.

Регіон - це цілісна економіко-географічна територія, що являє собою локально-спеціалізовану частину національного господарства країни, що володіє комплексним соціально-економічним розвитком зі стійким внутрішнім зв'язком між його елементами; можливістю відтворення продукції галузей спеціалізації території для вирішення загальнодержавних завдань.

У вузькому змісті нерівномірність розвитку територій можна описати як умови функціонування територій, при яких відсутній рівний доступ цих територій до обмежених ресурсів. При пошуку механізму вирівнювання регіональної соціально-економічної диференціації цілком правомірно виходити з нерівномірності розподілу ресурсів у територіальному просторі України.

Нерівномірність розвитку можна розглянути також й у територіальному аспекті. У сформованій ситуації вирішення питань згладжування нерівномірного розвитку є найважливішим стратегічним завданням на сучасному етапі. Територіальний простір й у радянську епоху не був однорідним. Україна унікальна держава по багатьом аспектам. Велика територія, високий ступінь територіальної соціально-економічної диференціації, багатонаціональність території, вигідне географічне положення, клімат породжують безліч проблем економічного характеру. Об'єктивними причинами територіальних розходжень регіонів України є природно-кліматичні, історичні, культурні фактори, а також, сформована структура господарства. Труднощі у вирішенні існуючих проблем полягають в багатокритеріальності завдань, а також у необхідності приймати рішення в умовах невизначеності й ризику. Внаслідок, названих об'єктивних причин неможливо з абсолютною точністю вгадати наслідки прийняття тих або інших рішень.

Перехід на ринкову систему господарювання й процеси, що супроводжували цей

перехід, зробили серйозний вплив, на територіальну диференціацію сприяючи все більшому розшаруванню суспільства й територій. Але при досягненні певного рівня розшарування неминуче призводить до неконтрольованого дезінтеграційного процесу. Все це актуалізує проблеми вивчення регіональних соціально-економічних систем, а також територіальних і галузевих підсистем.

Існуюче розшарування і ріст територіальних розходжень у рівнях соціально-економічного розвитку не дають можливості проблемним територіям самостійно визначати спрямованість свого розвитку й вирішувати поточні проблеми, роблять їх чутливими до змін зовнішнього середовища, знижують адаптаційні механізми й ставлять у пряму залежність від державних органів влади. Як показує аналіз процесів, що відбуваються при високому розшаруванні територій у рівнях соціально-економічного розвитку, відбувається неконтрольований відтік ресурсів з менш розвинених територій у розвинені регіони. У результаті спостерігається процес деградації перших і прискорений розвиток останніх. Неконтрольований процес розшарування може привести до повної дезінтеграції єдиного соціально-економічного простору країни й привести до колапсу всього національного господарства.

Поділ території регіону на функціональні зони заснований на виявленні розходжень території за наявністю й характером ресурсів для розвитку різноманітних видів діяльності, включаючи природні, економічні, соціальні, історико-культурні фактори, і, відповідно, вибору ареалів перспективного розвитку. У якості основних складових функціонально-планувальне зонування території включає її оцінку й виділення комплексних планувальних районів, що характеризуються різними поєднаннями факторів, а саме:

- природно-географічні умови й пов'язані з ними передумови для розвитку різних видів діяльності;

- історично сформована спеціалізація, економічна зв'язність території;

- характер розселення, соціальна сфера;

- транспортне освоєння й інженерна оснащеність території.

Ресурсна залежність є першим щаблем територіальної самоорганізації соціуму. Виникнення селітебної території можливе тільки в тому випадку, якщо на цій території є ресурси в кількості, якості й різноманітності достатній для задоволення основних жит-

тевих потреб. Тільки в цьому випадку відбувається закріплення населення на території, починається процес його територіальної самоорганізації. Слідом за цим починає формуватися емоційна прихильність до території, а сама територія здобуває статус батьківщини із закарбуванням її образу в пам'яті поколінь. Із цього моменту починається поділ території на свою й чужу, що позначається на подальшому розвитку соціально-територіальної системи. Буквальне звучання терміна «освоєння території» (зробити територію своєю) і науковий його зміст (включення ресурсів території в господарський оборот з одночасним її заселенням) збігаються, тому що своєю територію можна зробити тільки коли на ній живеш і для життя використовуєш її ресурси.

Освоєння території може бути двох типів. Перший – недержавне піонерне освоєння. Другий – державне, котре може бути як піонерним, так і вторинним. При першому типі територіальні переваги формуються в чистому виді, без впливів ззовні, тому що соціально-територіальну систему формують тільки ресурси території й уклад життя в соціумі. Державне освоєння – це в кожному разі нав'язування стереотипів і переваг зверху або ззовні. Державне освоєння неселітебних територій, незважаючи на передбачуваний піонерний характер цієї дії, так чи інакше означає імпортування ресурсних потреб, часто орієнтацію на ресурсні потреби віддалених соціумів і формування територіальних переваг уже на базі сформованих раніше симпатій або антипатій. Процес державного освоєння селітебних територій протікає складніше, тому що відбувається накладення ресурсних й, відповідно, територіальних переваг зовнішнього соціуму, що представляє державу, і соціуму, що вже освоїв цю територію.

Два процеси – територіальна самоорганізація населення й державна організація території, є взаємозалежними не тільки тому, що утворенню будь-якої держави обов'язково передують територіальна самоорганізація населення, але й тому, що надалі самоорганізація проходить під впливом держави, створеної соціально-територіальною системою. Або, у деяких випадках, на процес територіальної самоорганізації може впливати держава, створена зовсім в іншому місці. І в тому, і в іншому випадках є фактори, які регулюють конвергенцію цих двох процесів.

Ми виділяємо п'ять таких факторів.

Перший фактор – географічний. Географічні об'єкти можуть поєднувати або роз'єднувати

соціуми. Як правило, поєднують ті географічні об'єкти, які служать центральними елементами географічної системи. Тип ландшафту, у якому знаходяться соціуми, впливає на менталітет, уклад життя, ресурсні переваги, технології переробки ресурсів й, відповідно, емоційно-територіальні переваги.

Другий фактор – ресурсний. Він тісно пов'язаний з географічним, але має й самостійне значення. Ресурсна залежність багато в чому визначає територіальні емоційні переваги. Дія цього фактору може бути трьох типів.

1. Ресурсна залежність від території. Найбільш ефективно діє цей фактор при піонерному недержавному освоєнні, оскільки саме він сприяє закріпленню людських популяцій на території й формуванню емоційних переваг.

2. Ресурсна експансія ззовні як деструкуючий фактор. Один з найбільш яскравих прикладів дії цього фактору – освоєння гідроенергетичних ресурсів. При будівництві великих промислових й енергетичних об'єктів відбувається експансія ззовні ресурсних переваг, у результаті чого змінюються територіальні переваги як наслідок змін у переважних формах природокористування.

3. Ресурсна експансія ззовні як організуючий фактор. Це такий тип ресурсного фактору, що ліквідує неадекватні даному стану соціально-територіальної системи стереотипи природокористування та (або) формує такі стереотипи, які найбільшою мірою відповідають ресурсному балансу й потенціалу сформованої соціально-територіальної системи.

Найчастіше ці три типи ресурсного фактору утворюють ланцюжок взаємозалежності. Піонерне освоєння формує ресурсну залежність і територіальні переваги, потім ресурсна експансія по другому типу руйнує повністю або частково основні параметри сформованої соціально-територіальної системи. Далі, незалежно від того, припиняється дія фактору по другому типу чи ні, відбувається формування соціально-територіальної системи на новому рівні з новими територіальними перевагами. Тобто на зміну деструктивного впливу може прийти не реконструкція, а формування системи по новому типу, що може відповідати ресурсному балансу й потенціалу території, а може й не відповідати. Перший тип дії ресурсного фактору відноситься до територіальної самоорганізації, другий й третій – це або державна організація території, або її наслідки.

Третій фактор – конкуренція територій. Чим більш мозаїчні й, відповідно, різноманітні умови середовища, тим різноманітніше

на цій території соціуми, їх ментальні характеристики й територіальні переваги, а території таких переваг менше. Різноманітність середовища породжує різноманітність і ресурсів, що, у свою чергу, породжує різноманітність соціумів зі своїм набором життєво необхідних ресурсів і методами з розробки. Це формує ментальні особливості соціумів і ментальні границі соціально-територіальних систем. Таким чином, географічна й ресурсна різноманітність формує багато соціально-територіальних систем, які під впливом фактору конкуренції зменшують свої розміри.

Четвертий фактор – формальні границі. У соціально-територіальних систем можна виділити три типи границь: географічні, ментальні й формальні. Держава як соціальна система вищого ієрархічного рівня, формуючи свою територію, виходить уже з дещо інших переваг, ніж соціуми, що здійснювали свою територіальну самоорганізацію. Географічні й ментальні границі далеко не завжди збігаються з адміністративними. Ця невідповідність часто призводить до формування формально цільних територій, які не є такими з погляду природного соціально-територіального процесу.

П'ятий фактор – державні інформаційне й правове поля. Територіально-організуюча роль держави виражається не тільки в зміні ресурсних переваг шляхом експорту не власних місцевим жителям ресурсних переваг,

але й шляхом створення інформаційного поля в рамках формальних територіальних структур країни, а також у рамках формального правового поля, що діє на даній території. Інформація й правове поле формують образ своєї території, орієнтуючись на формальні границі державно-територіальної структури.

Розглянуті концептуальні аспекти, на нашу думку, цілком і повністю відносяться до питань територіального планування економіки регіону й служать достатнім обґрунтуванням необхідності розробки моделі механізму територіального планування економіки регіону, що відображає конвергенцію територіальної самоорганізації населення й державної організації території.

Методологічну основу моделі механізму територіального планування економіки становлять як загальні, так і специфічні економічні закони відтворення суспільного продукту. Істотним елементом методології моделі механізму територіального планування економіки є методи прогнозування й планування. Територіальне планування економіки регіону визначає умови росту продуктивних сил регіону, оскільки при розміщенні промисловості враховується найширше коло факторів, що обумовлюють доцільність ухвалення рішення [315]. При цьому важливо врахувати, якому із цих факторів й у якому випадку може бути віддана перевага.

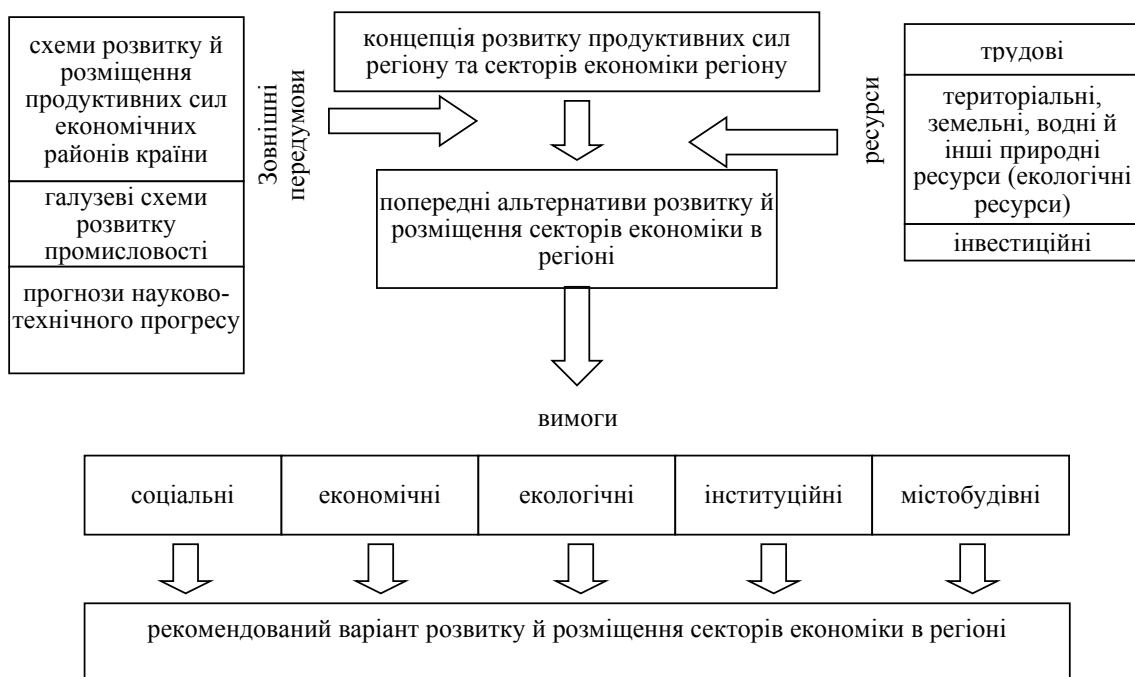


Рис. 1. Принципова схема-модель вироблення пропозицій по розміщенню секторів економіки в регіоні

З огляду на тривалість періоду прогнозування при територіальному плануванні економіки регіону (20-25 років), доцільно оцінювати вплив факторів на розміщення промисловості в майбутньому в умовах розвитку науково-технічної революції, що визначає безперервну технологічну й екологічну модернізацію виробництв, підготовку й перепідготовку кадрів, удосконалювання організаційно-економічних механізмів управління розвитком економіки регіону.

Принципова схема – модель вироблення пропозицій по розміщенню економіки в регіоні показана на рис. 1.

Зважаючи на прогнозу оцінку ролі основних факторів у розміщенні продуктивних сил, можна прийти до висновку, що при технічному прогресі в промисловості, енергетиці й на транспорті такі фактори, як сировинний, енергетичний і трудовий, перестануть жорстко визначати розміщення галузей по районах країни. Проте домінуючого значення набуває фактор близькості виробництва до районів споживання готової продукції. Таким чином, виявляється важлива тенденція в розміщенні продуктивних сил - все більш зрос-

таючий вплив сформованого розселення на розміщення основних видів виробництва. Тенденції в розміщенні підприємств провідних галузей виходять із довгострокової перспективи. Реалізація цих тенденцій вимагає часу, тому в найближче десятиліття, з огляду на відому інерцію в розміщенні підприємств, доцільно мати на увазі перераховані фактори з урахуванням вирішального критерію – економії витрат суспільної праці.

Висновки. Таким чином, нами виділено особливості територіального планування промислового сектора економіки регіону, зумовлені специфікою структури та територіальної організації економіки регіону. Обґрунтовано концептуальні аспекти моделювання механізму територіального планування секторів економіки регіону. Розроблена концептуальна модель механізму територіального планування промислового сектора економіки регіону. Запропоновано рекомендації щодо вдосконалення територіального планування промислового сектора економіки регіону.

Подальші дослідження слід спрямовувати на розвиток механізмів стратегічного територіального планування.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Артеменко В. Організаційно-інформаційне забезпечення міського самоврядування в Україні: принципи і напрями / В. Артеменко // *Регіональна економіка*. – 1997. – №3. – С.75-83.
2. Гушта О.В. Шляхи зміцнення бюджетів органів місцевого самоврядування / О.В. Гушта // *Фінанси України*. – 2000. – №2. – С.69-73.
3. *Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку* : [за ред. акад. НАН України В.М. Геєця]. – К.: Фенікс, 2003. – 1008 с.
4. Варда Я. Острови націй: розробка стратегій локального розвитку:[пер. з пол.] / Варда Я., Клоковські В. – [2-е вид., стереотип.]. – К.: Молодь, 2005. – 311 с.
5. Долішній М.І. Про рівномірність економічного розвитку регіонів України / Долішній М.І., Побурко Я.О., Карпов В.І. // *Регіональна економіка*, 2002. – №2. – С. 7-17.
6. Барановський В. До концепції переходу України на модель сталого розвитку / Барановський В. // *Економіка України*. – 2001. – №7. – С. 78-83.
7. Волошин В.В., Концептуальні засади сталого розвитку регіонів України / Волошин В.В., Трегобчук В.М. // *Регіональна економіка*. – 2002. – № 1. – С. 7-22.
8. Іртищева І.О. Управління інституціональними змінами: сутнісно-теоретичний аспект / І.О. Іртищева, І.В. Крупица // *АгроСвіт*. – 2013. – № 22. – С. 53–56.
9. Іртищева І.О. Методичні підходи до оцінки ефективності управління інституціональними змінами / І.О. Іртищева, І.В. Крупица // *Вісник ХНАУ. Збірник наукових праць*. Вип. 5. – Харків, ХНАУ. – 2013. – С. 48–58.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Городняк І.В. Методологічні засади аналізу соціально-економічної сутності домогосподарств	3
Павлюк Т.І. Сутність та роль конкуренції в ринковій економіці.	8

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Киризюк С.В. Економічні перетворення в аграрній сфері під впливом змін клімату	14
Матвєєва О.І. Вплив процесів європейської інтеграції на розвиток венчурного фінансування в Україні.	22
Поворозник М.Ю. Критеріально-класифікаційна ідентифікація категорії «медичні послуги».	28
Цибуляк А.Г. Напрями формування механізму реалізації екологічних заходів у сфері світової торгівлі.	35
Шиманська К.В. Географічна структура української еміграції: аналіз існуючих тенденцій та перспективи подолання проблем.	39

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Бреус С.В. Фінансові аспекти забезпечення економічної безпеки вищих навчальних закладів.	46
Васильєв О.В. Інтелектуальна власність: визначення, структура та роль у сучасних економічних умовах.	53
Гоблик-Маркович Н.М., Ільтьо Т.І. Забезпечення економічної безпеки на підприємствах ресторанного господарства.	58
Іваненко Т.Я., Лаврова О.М., Чиж Ю.О. Напрями розвитку зерновиробництва на інноваційній основі.	65
Покатаєва О.В., Луценко О.М. Розробка когнітивної моделі морального ризику.	71
Притула Н.М. Визначення пріоритетних сфер і галузей АПК як засіб державного регулювання аграрного сектору економіки.	77
Рачинська А.В. Класифікація ризиків на залізничному транспорті як основа формування системи економічної безпеки його функціонування.	81
Семенова Ю.М. Дослідження проблем раціонального водокористування на прикладі Рівненської області.	88
Тищенко О.П. Курортно-рекреаційна сфера України: стан, втрати, шляхи санації.	93
Фарат О.В. Категоріально-понятійний апарат в теорії розвитку інноваційних кластерів	101

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Грицюк Н.О., Конюх І.М. Методи управління якістю продукції на підприємстві.	106
Данченко О.Б., Поскрипко Ю.А., Занора В.О. Стратегічне управління у сфері фінансово-економічної безпеки підприємства: методичні положення щодо забезпечення.	112

Деділова Т.В., Токар І.І. Комплексна оцінка конкурентоспроможності ковбасної продукції м'ясопереробного підприємства	117
Dzhur O.Y., Didenko M.V. Actual issues of management of enterprises of high-tech sector of Ukraine.	124
Довба І.В., Сойма С.Ю. Особливості оптимізації управління бізнес-процесами підприємства та методи їх удосконалення.	130
Дрогомирецька М.І., Зоря А.В. Інтегрована логістична система як основа підвищення конкурентоспроможності підприємства.	134
Єремейчук М.А. Конкурентоспроможність та конкурентні переваги ПАТ «Ветропак Гостомельський Склозавод».	140
Жалінська І.В., Артерчук В.О. Сучасні підходи до розвитку особистості керівника.	148
Залознава Ю.С., Трушкіна Н.В. Модель контрактних взаємовідносин як складова збутової діяльності вугледобувного підприємства.	154
Іпполітова І.Я., Романова А.В. Аналіз факторів забезпечення конкурентних переваг підприємств молокопереробної галузі України.	160
Колесник А.М., Літинська В.А. Формування комплексу заходів скорочення втрат робочого часу в організації.	167
Комеліна О.В., Чайкіна А.О., Корабельнікова Т.А. Сучасні аспекти розвитку інноваційних технологій на малих будівельних підприємствах.	173
Мазур О.В., Артеменко Л.П. Міжнародний бенчмаркінг стратегій ресурсозбереження промислових підприємств.	178
Малишко Є.О. Оцінка впливу показників на фінансовий результат підприємств.	183
Мілашовська О.І., Грянило А.В., Кузьма В.І. Особливості організації кадрової безпеки підприємства готельно-ресторанного господарства.	189
Олефіренко О.М. Комерціалізація інновацій в Україні: передумови та вітчизняні реалії.	197
Онишкевич О.В. Актуальність проектного підходу в управлінні підприємствами.	203
Седікова І.О. Інформація як ресурс управління соціально-економічними системами.	208
Соломніков І.В. Державна підтримка техніко-технологічного оновлення підприємств залізничного транспорту.	215
Феєр О.В., Дрозд М.В. Теоретичні основи ресурсного забезпечення діяльності підприємства.	220
Халімон Т.М. Методи оцінки, індикатори та орієнтири конкурентоспроможності підприємств.	225
Худолій В.Ю., Пономаренко Т.В., Кадол Л.В. Засади державної інноваційної політики.	232
Чернишов В.В. Оцінка рівня фінансового стану підприємств машинобудування.	237
Яворський А.А. Управління фінансовим станом підприємства в кризових умовах.	242
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
Головко О.М., Чорій М.В. Екологічна безпека в закладах ресторанного господарства.	249
Гуренко А.В. Методологічні засади соціально-економічного розвитку малих міст.	256

Крамаренко К.М., Каплун С.О. Залучення прямих іноземних інвестицій в економіку Харківської області.	261
Молнар Д.І., Соскіда І.М. Безпека продуктів харчування.	266
Полякова Ю.В. Ефективність регіональних інноваційних систем.	272
Приходченко Т.А. Оцінка інституційних чинників розвитку економіки регіону.	277

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Гончаренко Н.Г. Реалії сучасної заробітної плати.	283
Мантур-Чубата О.С., Шевченко В.А. Розробка системи мотивації персоналу страхових компаній.	288

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Алексєєва Н.І., Рибалка І.В., Полелюк Т.О. Краудфандинг: сучасні світові тенденції та перспективи поширення в Україні.	294
Олійник А.В., Воловник І.В. Проблемні кредити та їх вплив на платоспроможність банків в Україні.	300
Гаврилюк В.М. Особливості розвитку страхування ризиків фінансового лізингу в сільському господарстві.	308
Громова А.Є., Пархонюк Ю.М., Щур А.В. Перспективи запровадження загальнообов'язкового медичного страхування в Україні.	312
Дем'янюк А.В. Прозорість бюджету та участь громадськості у бюджетному процесі.	317
Юргачова М.І., Коцюрубенко Г.М., Бондаренко П.В. Інвестиційний портфель страховика: ризики та управління ними.	321
Лапко О.С., Клочан В.П. Напрями підвищення ефективності формування доходів зведеного бюджету Новоодеського району Миколаївської області.	327
Матвійчук Л.О., Ткач К.І. Генеza концепцій корпоративної соціальної відповідальності.	332
Хомяк М.С. Розподіл державних доходів і фіскальні дисбаланси в рамках бюджетного простору.	338

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Гадзевич О.І., Шпатовська Т.А. Обліково-аналітичне забезпечення виробничих запасів на сільськогосподарських підприємствах.	344
Гуцаленко Л.В., Марченко С.О. Реалії аудиту у вітчизняній та зарубіжній практиці.	349
Кадацька А.М. Облік формування та використання резерву сумнівних боргів.	355
Кравченко О.В., Овчарова Н.В. Теоретичні та методичні засади формування інтегрованої звітності в Україні.	359
Кулинич М.Б., Коваль Н.І. Удосконалення методики складання та аналізу фінансової звітності підприємств.	367
Линник О.І. Сучасна вітчизняна та зарубіжна практика калькулювання собівартості продукції, обліку та управління виробничими витратами підприємства.	373
Овсюк Н.В., Вільман І.Ю. Особливості організації обліку праці та її оплати.	379

Стоянова-Коваль С.С., Стоянова О.М.

Проблеми та шляхи удосконалення обліково-методичного забезпечення управління оборотними активами аграрних підприємств. **384**

Фатенок-Ткачук А.О., Музыка Ю.С.

Особливості фінансового обліку розрахунків за банківськими кредитами. **391**

Фурса В.П.

Забезпечення оптимальної діяльності підприємства при ефективній організації та обліку результатів інвентаризацій активів та зобов'язань. **396**

**МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ**

Іванова Н.С.

Стратегічне управління персоналом на основі виробничої функції. **402**

Арчибісова Д.С., Рижкова Г.С.

Концептуальна модель розвитку марикультури в Україні та світі. **407**

Деркач Т.В.

Концептуальні аспекти моделювання механізму територіального планування економіки регіону в умовах територіальної інтеграції. **414**

Електронне наукове фахове видання

ЕКОНОМІКА ТА СУСПІЛЬСТВО

Випуск 6

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