

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
МУКАЧІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ЕКОНОМІКА ТА СУСПІЛЬСТВО

Електронне наукове фахове видання
Випуск 7

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 Анджее 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 № 10 від 22.12.2016 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 330.341

Методологічні основи ідентифікації імпульсів розвитку соціально-економічної системи

Кононова І.В.кандидат економічних наук, доцент,
ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»

Стаття присвячена вивченню методологічних основ виявлення імпульсів розвитку соціально-економічних систем. Встановлено, що соціально-економічні системи перебувають під постійним впливом чинників мінливого середовища. Досліджено сутність понять «чинник» та «імпульс». Обґрунтовано застосування об'єктно-параметричного підходу до розгляду поняття «імпульс». Розглянуто порядок ідентифікації імпульсів розвитку соціально-економічних систем.

Ключові слова: соціально-економічна система, чинник, фактор, імпульс, розвиток, моніторинг.

Кононова И.В. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИДЕНТИФИКАЦИИ ИМПУЛЬСОВ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Статья посвящена изучению методологических основ выявления импульсов развития социально-экономических систем. Установлено, что социально-экономические системы находятся под постоянным воздействием факторов меняющейся среды. Исследована сущность понятий «фактор» и «импульс». Обосновано применение объектно-параметрического подхода к рассмотрению понятия «импульс». Рассмотрен порядок идентификации импульсов развития социально-экономических систем.

Ключевые слова: социально-экономическая система, фактор, импульс, развитие, мониторинг.

Kononova I.V. METHODOLOGICAL BASIS OF IDENTIFICATION IMPETUS TO THE DEVELOPMENT SOCIO-ECONOMIC SYSTEM

This article is devoted to the study of methodological foundations detect impulses of development of socio-economic systems. It was established that the socio-economic systems are under constant exposure to changing environmental factors. The essence of the concepts of "factor" and "impulse" is defined. The application of object-parametric approach to the concept of "impulse" was substantiated. The procedure of identification impulses of development of socio-economic systems was considered.

Keywords: socio-economic system, factor, impulse, development, monitoring.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В сучасних умовах зростає актуальність пошуку шляхів, що сприяють прискоренню розвитку соціально-економічних систем на макро-, мезо- та мікрорівнях, яке знаходить своє відображення у формуванні нової якості економічної динаміки. Ця актуальність значно посилюється в умовах економічної нестабільності, нестійкості національного та світового ринків, високої турбулентності зовнішнього середовища.

Методологічні основи дослідження розвитку соціально-економічних систем базуються на пошуку методів виявлення якісних та кількісних змін параметрів соціально-економічних систем, що зумовлені низкою причин – чинників, що створюють відповідні імпульси. Дотримання принципів діалектики та детермінізму дає змогу ідентифікувати такі чинники

та встановити їх значення для забезпечення розвитку соціально-економічної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Пошуки методологічних основ ідентифікації імпульсів розвитку соціально-економічних систем базуються на застосуванні методу наукової абстракції під час вивчення та аналізу наукових праць дослідників, які безпосередньо вивчали проблему.

Розгляд понять і категорій, що стосуються теми дослідження, дає можливість перейти від емпіричного опису досліджуваних явищ і процесів до теоретичного пояснення закономірностей їх розвитку [18]. Понятійний апарат дослідження розвитку соціально-економічних систем, на нашу думку, обов'язково включає, крім визначення самої соціально-економічної системи, такі поняття, як чинник, фактор та імпульс.

Поняття «чинник» досить часто розглядається в дослідженнях сучасних науковців та наводиться в довідковій літературі.

У дослідженні Н. Пойда-Носик [1, с. 68], зазначено, що у загальному розумінні «чинник» трактується як поняття, похідне від понять «чинити», «діяти», «здійснювати певний вчинок, дію», тобто «те, що чинить, здійснює вплив, діюче».

В словнику іншомовних слів, автором якого є О. Семютюк [2], наведено, що чинник – це рушійна сила або причина будь-якого процесу чи явища, що визначає його характер або окремі риси. У тлумачному словнику української мови [3] слово «чинник» трактується як умова, рушійна сила, причина будь-якого процесу, що визначає його характер або одну з основних рис; фактор.

Деякі науковців у своїх працях замість поняття «чинник» використовують поняття «фактор», вважаючи ці поняття синонімами.

У великому економічному словнику поняття «фактор» визначається як суттєва обставина в будь-якому явищі, процесі, вихідна складова будь-чого [4, с. 23]. В роботах Н. Тарасенко [5, с. 75] та З. Петряєвої [6, с. 38] фактор трактується як причина, рушійна сила будь-якого процесу або явища, яка визначає його характер або одну із основних ознак. О. Чемерис [7, с. 56] стверджує, що фактор є причиною, що зумовлює підвищення якогось явища, та підлягає корекції або регуляції у межах певного процесу.

Тобто слід зазначити, що наявні визначення понять «чинник» та «фактор» є досить близькими за змістом, а отже, можуть використовуватись як синоніми.

Класифікація чинників за різними ознаками розглядається в роботах таких науковців, як Т. Омеляненко [8, с. 52–56], Н. Пойда-Носик [1, с. 69–72], О. Ігнатенко, О. Кузьмін, Т. Кужда [9], П. Вірченко [10], М. Яцків [11, с. 112].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те, що чинники розвитку соціально-економічних систем досить широко розглядаються в наукових працях, доцільно більше уваги приділити виявленню саме тих чинників, що можуть розглядатися як імпульси розвитку.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є вивчення методологічних основ виявлення імпульсів розвитку соціально-економічних систем, що дасть змогу в подальшому розробити дієві механізми управління розвитком.

Виклад основного матеріалу дослідження. Систематизація чинників може відбуватися за різними ознаками. Однією є таких ознак може бути характер впливу, згідно з якою окремі автори, зокрема Т. Омеляненко [8, с. 55], пропонують розподілити чинники на чинники безпосереднього впливу та чинники опосередкованого впливу. Той же автор пропонує застосовувати класифікаційну ознаку «ступінь універсальності». Відповідно до цієї ознаки можна виокремити специфічні та загальні чинники.

Крім того, як справедливо зазначає Н. Пойда-Носик [1], залежно від сфер прояву фактори прийнято поділяти по відношенню до досліджуваного об'єкту на внутрішні (ендогенні) та зовнішні (екзогенні). Зовнішніми є ті чинники, на які керівництво будь-якої системи не має прямого впливу або має незначний опосередкований вплив.

Внутрішні, або ендогенні, фактори є характеристиками самої соціально-економічної системи, її внутрішнього середовища. При цьому ендогенні чинники безпосередньо та дуже значимо впливають на розвиток окремої соціально-економічної системи. На думку Т. Омеляненко [8, с. 56], їх можна систематизувати, поєднавши у кілька груп, серед яких найважливіше місце посідають чинники технологічного, організаційного та знаннєвого характеру.

Н. Пойда-Носик пропонує розрізнити також чинники за рівнем дії, а саме чинники глобальної дії (мега-рівень), макроекономічні чинники (макро-рівень), чинники на рівні регіону чи галузі (мезо-рівень), чинники на рівні підприємства або організації (мікро-рівень) [1].

Ряд авторів здійснює класифікацію чинників за сферою їх дії. Найбільш повну класифікацію за цією ознакою наводять О. Кузьмін та Т. Кужда, доповнюючи їх техніко-технологічними, соціальними, екологічними, гуманітарними, інформаційними чинниками [9].

Окрім названих вище, П. Вірченко пропонує класифікувати також чинники за такими ознаками: за часом дії (постійні й тимчасові), за ступенем впливу (основні та другорядні), за змістом (природні, історичні, суспільні, інституціональні, демографічні, економічні, транспортно-географічного положення). За тривалістю дії можна виокремити чинники короткотривалої, середньотривалої та довготривалої дії [10].

Найбільш повну класифікацію, на нашу думку, запропоновано в роботі М. Яцків [11], де виокремлено такі класифікаційні ознаки,

як, зокрема, економічний зміст, ступінь впливу, ступінь залучення резервів, внутрішній зміст, час дії, ступінь охоплення, характер дії, ступінь кількісного виміру впливу, спосіб визначення впливу. При цьому класифікація за кількома з цих ознак, серед яких слід назвати ступінь впливу, час дії, ступінь охоплення, характер дії, співпадає з тими, що розглядалися нами раніше. Щодо інших ознак, то за економічним змістом М. Яцків пропонує розрізняти виробничо-економічні та соціально-економічні чинники, за ступенем залучення резервів – інтенсивні та екстенсивні, за внутрішнім змістом – кількісні та якісні, за характером дії – об'єктивні та суб'єктивні, за ступенем кількісного виміру впливу – чинники, що піддаються кількісній оцінці, та чинники, які не піддаються кількісній оцінці, за способом визначення впливу – прямі та розрахункові.

Н. Пойда-Носик наголошує на тому, що фактор (чинник) може або сприяти протіканню конкретного процесу, або стримувати його, тому говорять або про позитивний вплив (якщо дія фактору сприяє розвитку системи), або про негативний вплив фактору (якщо його дія стримує процес розвитку або повертає процес в бік регресу) [1].

Ми пропонуємо додати до класифікації чинників ознаку «спрямованість впливу», за якою можна розподілити всі чинники на конструктивні та деструктивні. При цьому конструктивні чинники можуть вважатися імпульсами розвитку соціально-економічної системи.

За результатами аналізу сутності та видів чинників розвитку соціально-економічних систем слід зробити висновок, що він може бути викликаний як зовнішніми впливами, так і накопиченими внутрішніми протиріччями, проте вирішальну роль відіграє безпосередній вплив, який виступає каталізатором процесу розвитку. Саме цей вплив може розглядатися як імпульс розвитку.

Розглянемо етимологію та сутність поняття «імпульс». Слово «імпульс» походить від латинського слова "impulsus" (удар, поштовх). Це слово співзвучно з іспанськими словами "impulso" (поштовх, стимул, спонукання, енергія, заряд) та "impulsar" (штовхати, рухати вперед, підштовхувати, підганяти, спонукати, змушувати, інтенсифікувати), які містяться в іспансько-російському та російсько-іспанському загальнолексичному словнику, укладачами якого є Б. Сордо-Пенья, К. Марцишевська, С. Маринеро [12].

Крім того, схожі терміни містяться в інших мовах. Слово "impulse" використовується в

англійській мові й має кілька значень: 1) спонукальна сила руху, тяга, імпульс, 2) раптове бажання, примха, схильність, 3) інстинктивний привід, спонукання [13].

У словнику "Random House Webster's Unabridged Dictionary" наводиться кілька тлумачень слова "impulse", яке використовується як іменник або як прикметник [14]. В першому випадку вказане слово може трактуватися таким чином: 1) вплив певного почуття або психічного стану; 2) раптова, мимовільна схильність до дії; 3) психічний порив або інстинктивне спонукання; 4) дія спонукальної сили, що рухає вперед або викликає рух; 5) ефект від спонукальної сили, тобто викликаний нею рух; 6) прогресивна хвиля збудження нервових або м'язових волокон, що має стимулюючий або гальмівний вплив. Як прикметник зазначене слово трактується як «імпульсивний» (раптовий, необдуманий, здійснений на основі психічного пориву (імпульсу)).

В тлумачному словнику російської мови, укладачами якого є С. Ожегов, Н. Шведова, імпульсом називають спонукальний момент, поштовх, що викликає певну дію, а також внутрішнє спонукання до чого-небудь, інтелектуальний або емоційний стимул [15].

Схожі трактування наводяться у «Великому тлумачному словнику української мови»: 1) внутрішній поштовх, спонукання до якої-небудь дії; 2) швидкий (короткочасний) стрибок значення якої-небудь величини; 3) електричний сигнал у вигляді напруги або струму заданої форми; 4) раптове й короткочасне збудження в нервових елементах, зумовлене їх подразненням і спрямоване на виконання певних дій; 5) кількість руху, яка дорівнює добуткові маси тіла на його швидкість [3].

Отже, у широкому сенсі імпульс визначається як одноразове збурення, що поширюється в просторі або середовищі.

Слід зазначити, що в науковий обіг поняття «імпульс» було введено в першій половині XVII ст. Рене Декартом у галузі фізики як міра кількості руху. Лише потім відбулось перенесення цього терміна в інші галузі знань (медицину, психологію, педагогіку, економіку тощо). При цьому, як зазначає Т. Шинкоренко, під час перенесення понять з однієї галузі знань до іншої зазвичай використовують метод аналогій. В роботі цього вченого [16] вказано, що за аналогією у сфері економіки поняття «імпульс» доцільно розглядати як кількісну міру раптової зміни економічного параметра.

В економіці, особливо в сучасному макроекономічному моделюванні, використовуються

імпульсні функції відгуку для опису того, як економіка реагує з плином часу на екзогенні імпульси. Зміни, які можуть створити основу для імпульсів (зміни параметрів фіскальної політики, грошово-кредитної політики, технологічних параметрів, очікувань споживачів тощо), розглядалися багатьма вченими в рамках параметричного підходу до визначення сутності імпульсів.

Інші автори пов'язують виникнення імпульсів для економіки не зі зміною окремих параметрів, а з розвитком окремих об'єктів – пропульсивних (лідруючих) галузей, компактно розміщених провідних галузей та окремих підприємств, провідних галузей або територій, кластерних систем, окремих складових – вершин системи, що створює поштовх до можливої зміни стану певної соціально-економічної системи загалом.

Отже, можна виокремити два підходи до розуміння поняття «імпульс»:

1) параметричний, який розглядає імпульс як зміну певних параметрів, що може викликати відгук певної соціально-економічної системи; цей підхід конкретизує параметри (показники), зміна яких може дати поштовх переміщенню певної системи з одного стану в інший, проте не уточнює, які саме об'єкти є джерелом виникнення імпульсу;

2) об'єктний, який розглядає імпульс як зміну певного об'єкта (всередині або зовні системи), що є джерелом виникнення поштовху і

яка впливає на соціально-економічну систему загалом; за цим підходом чітко визначаються об'єкти, розвиток яких створює поштовх для зміни стану певної соціально-економічної системи, проте не конкретизуються параметри, у зміні яких відображається імпульс.

На наш погляд, варто розглядати імпульс з точки зору об'єктно-параметричного підходу, який би дав змогу не лише визначити об'єкти, розвиток яких створює поштовх для розвитку певної соціально-економічної системи, але й конкретизувати параметри, у зміні яких відображається імпульс.

За об'єктно-параметричним підходом імпульс пропонується визначати як чинник, що створює одноразову дію такої сили з боку об'єкта, що знаходиться зовні або всередині соціально-економічної системи, та характеризується зміною конкретних параметрів її функціонування, яка є достатньою для поштовху до здійснення переходу системи до нового стану.

З точки зору характеру змін, які можуть виникати внаслідок дії чинників, усі імпульси варто розділити на імпульси коливань та імпульси розвитку. На нашу думку, між цими двома видами імпульсів є принципова різниця.

Так, імпульси коливань приводять до дестабілізації певної соціально-економічної системи, внаслідок чого її зміни набувають циклічного характеру. В цьому трактуванні імпульс коливань є тотожним поняттю «шок»,

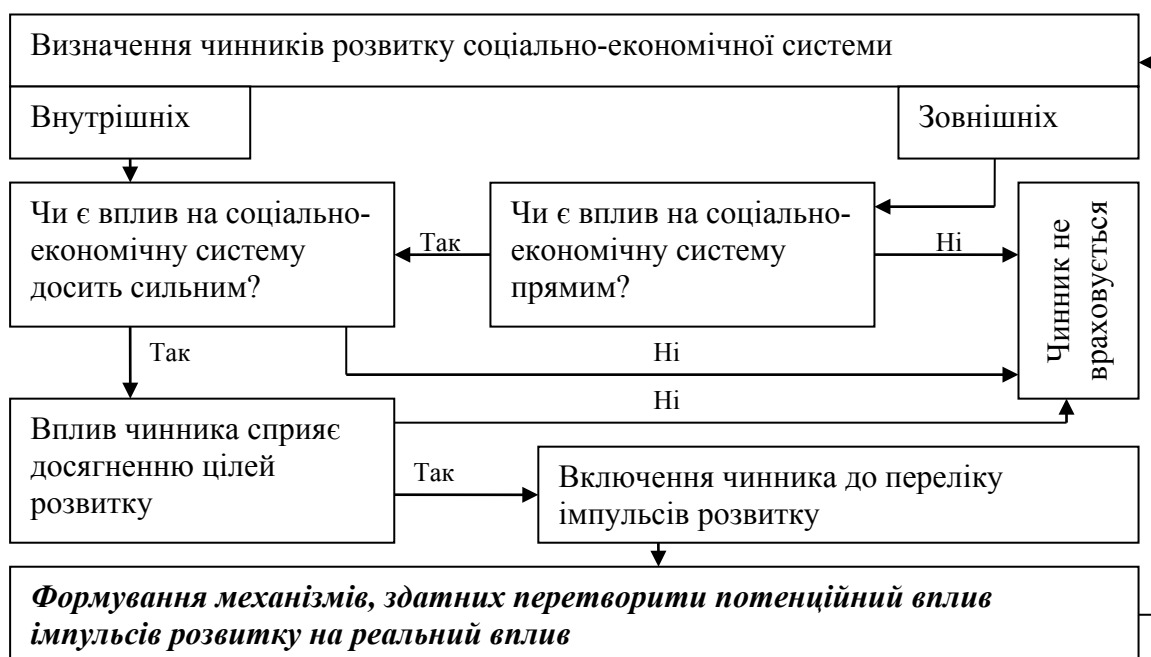


Рис. 1. Ідентифікація імпульсів розвитку соціально-економічної системи

Джерело: розроблено автором

який виступає як надзвичайний подразник, проявом якого в економічній сфері є раптова зміна умов господарювання, що викликає стрибки в динаміці одного чи декількох економічних показників, та який має викликати дестабілізацію розвитку певного економічного об'єкта (підприємства, ринку, окремого регіону, сектору економіки чи економічної системи загалом).

Якщо говорити про імпульси розвитку, то ними виступають чинники, які можуть приводити до кількісних та якісних перетворень в соціально-економічній системі, пов'язаних з переходом її до якісно нового рівня, тобто здатні активізувати розвиток соціально-економічної системи. Тобто імпульси розвитку є чинниками, що мають виключно конструктивний характер, тоді як імпульси коливань можуть носити як конструктивний, так і деструктивний характер.

Отже, імпульси розвитку соціально-економічної системи слід обирати серед чинників, що на нього впливають. Враховуючи те, що внаслідок впливу імпульсів розвитку стає можливим перехід до нового стану системи, який характеризується позитивними кількісними та якісними змінами, чинниками, які можуть вважатися імпульсами, є саме конструктивні чинники, тобто такі, що сприяють розвитку.

При цьому виникає необхідність чітко окреслити характеристики імпульсу розвитку:

- вплив завжди є сильним;
- вплив спрямовується на конкретний об'єкт;
- вплив найчастіше можна передбачити.

Тобто можна дійти висновку, що в соціально-економічній системі варто зосередитись на управлінні, що ґрунтується на виявленні імпульсів розвитку, що дасть змогу перетворити можливий позитивний вплив імпульсів розвитку на реальний.

Для ідентифікації імпульсів розвитку пропонуємо скористатись розробленою нами послідовністю, яку наведено на рис. 1.

Як видно з рис. 1, перш за все слід визначити внутрішні та зовнішні чинники розвитку соціально-економічної системи. З цією метою доцільно проводити моніторинг внутрішнього й зовнішнього середовища соціально-економічної системи.

На основі моніторингу визначаються чинники (внутрішні та зовнішні) розвитку соціально-економічної системи. Після цього варто перевірити, чи є вплив окремого чинника прямим та досить сильним. Якщо ні, то ці чинники можна опустити, не враховуючи їх вплив. Якщо ж так, то перевіряється, чи сприяє вплив чинника досягненню цілей розвитку. В такому разі чинник, що розглядається, вважається імпульсом розвитку.

Для того щоб встановлені імпульси, які виникають, змогли надати мультиплікативну стимулюючу дію, перетворившись на локомотив економічного розвитку, потрібні відповідні механізми.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, в ході дослідження було встановлено, що соціально-економічні системи функціонують в мінливому середовищі, що постійно на них впливає. Отже, одним з першочергових завдань є виявлення чинників, що впливають на соціально-економічну систему, та ідентифікація імпульсів її розвитку, що дасть змогу створити підґрунтя для прийняття економічних рішень на різних рівнях управління. Саме врахування виявлених імпульсів може сприяти прискоренню розвитку соціально-економічної системи, однак для цього мають бути розроблені відповідні механізми, що дадуть змогу перетворити потенційний вплив імпульсів розвитку на реальний вплив.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Пойда-Носик Н. Чинники забезпечення фінансової безпеки акціонерних товариств / Н. Пойда-Носик // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2015. – № 1. – С. 67–73.
2. Семотюк О. Сучасний словник іншомовних слів: 15 000 слів / О. Семотюк. – Х. : Ранок: Веста, 2007. – 464 с.
3. Великий тлумачний словник української мови / уклад. і голов. ред. В Бусел. – К. ; Ірпінь : ВТФ «Петрун», 2002. – 1440 с.
4. Большой экономический словарь [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://big_economic_dictionary.academic.ru.
5. Тарасенко Н. Економічний аналіз : [навчальний посібник] / Н. Тарасенко. – 4-те видання, стереотипне. – Львів : Новий світ – 2000, 2006. – 344 с.
6. Петряєва З. Організація і методика економічного аналізу : [навчальний посібник] / З. Петряєва, Г. Хмеленко. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2008. – 308 с.

7. Чемерис О. Категорійний аналіз поняття «фактор» у контексті вивчення проблеми підвищення рівня успішності майбутніх учителів математики / О. Черемис // Вісник Житомирського державного університету імені Івана Франка. – 2004. – № 14. – С. 55–57.
8. Омеляненко Т. Чинники виробничої стратегії підприємства: поняття, характеристика, систематизація / Т. Омеляненко // Формування ринкової економіки. – 2009. – № 21. – С. 49–57.
9. Кузьмін О. Фактори інноваційного розвитку підприємств / О. Кузьмін, Т. Кужда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.experts.in.ua/ua/baza/analitic/detail.php?ID=1139>.
10. Вірченко П. Чинники, які впливають на функціонування системи освіти, та їх суспільно-географічна класифікація / П. Вірченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.univer.kharkov.ua/handle/123456789/8736>.
11. Яцків М. Теорія економічного аналізу / М. Яцків . – Львів : Світ, 1993. – 216 с.
12. Испано-русский и русско-испанский словарь (общелексический) / [Б. Сордо-Пенья, К. Марцишевская, С. Маринеро]. – 13-е изд. – М. : Дрофа, 2011. – 765 с.
13. Collins English Dictionary [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dictionary.reference.com/browse/sorry?s=t>.
14. Random House Webster's Unabridged Dictionary [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dictionary.reference.com/browse/sorry?s=t>.
15. Ожегов С. Толковый словарь русского языка: 72 500 слов и 7 500 фразеологических выражений / С. Ожегов, Н. Шведова. – М. : Азъ, 1992. – 955 с.
16. Шинкоренко Т. Макроекономічні шоки: теоретичні та емпіричні аспекти / Т. Шинкоренко // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 2. – С. 44–60.
17. Історія економічних учень : [навчальний посібник] / [Л. Корнійчук, Н. Татаренко, А. Поручник]. – К. : КНЕУ, 1999. – 562 с.
18. Романчиков В. Основи наукових досліджень : [навчальний посібник] / В. Романчиков. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 151 с.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 338.47:656

Пріоритетність альтернативних підходів щодо розвитку автомобільної інфраструктури

Ачкасова С.А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління фінансовими послугами
Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

Федорук М.Е.

студентка
фінансового факультету
Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

У статті досліджено сучасний стан розвитку автомобільної інфраструктури. Розглянуто об'єкти автомобільної інфраструктури. Запропоновано альтернативи розвитку автомобільної інфраструктури. З'ясовано, що найкращою альтернативою розвитку є створення кластера автомобільної інфраструктури, визначено його основних учасників.

Ключові слова: автомобільний транспорт, автомобільна інфраструктура, кластер.

Ачкасова С.А., Федорук М.Э. ПРИОРИТЕТНОСТЬ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ПОДХОДОВ ПО РАЗВИТИЮ АВТОМОБИЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

В статье исследовано современное состояние развития автомобильной инфраструктуры. Рассмотрены объекты автомобильной инфраструктуры. Предложены альтернативы развития автомобильной инфраструктуры. Выяснено, что наилучшей альтернативой развития является создание кластера автомобильной инфраструктуры, определены его основные участники.

Ключевые слова: автомобильный транспорт, автомобильная инфраструктура, кластер.

Achkasova S.A., Fedoruk M.E. PRIORITY ALTERNATIVE APPROACHES TO DEVELOPMENT THE AUTOMOTIVE INFRASTRUCTURE

The article studies the modern condition of development of road infrastructure. The automotive infrastructure objects are considered. The alternatives of the development of automotive infrastructure are proposed. Founded, that the best alternative to development is the creation of a cluster of automotive infrastructure, identifies its main participants.

Keywords: automotive transport, automotive infrastructure, cluster.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Розвиток автомобільного транспорту є важливим компонентом стратегії України в умовах європейської інтеграції. Галузь автомобільного транспорту в Україні загалом задовольняє потреби національної економіки та населення у перевезеннях, проте рівень безпеки, показники якості та ефективності перевезень пасажирів і вантажів, енергоефективності, техногенного навантаження на навколишнє природне середовище не відповідають сучасним вимогам. Також автомобільний транспорт є основною складовою автомобільної інфраструктури та є привабливим з точки зору капітальних інвестицій. Для забез-

печення цінової доступності послуг галузь демонструє найвищу цінність для користувачів серед інших видів транспорту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку автомобільної інфраструктури приділяли увагу такі вітчизняні й іноземні вчені, як П. Беленький [1], Н. Внукова [2], С. Кропельницька [3], В. Куйбіда [4], Н. Мікула [5], С. Соколенко [6].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак не досить розроблені питання визначення альтернативних підходів щодо розвитку автомобільної інфраструктури, а також не визначена їх пріоритетність, що доводить актуальність теми дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення пріоритетності альтернативних підходів щодо розвитку автомобільної інфраструктури в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Автомобільна інфраструктура складається з сукупності об'єктів (підприємств, закладів), що займаються ремонтом, будівлею та реконструкцією, а також експлуатаційним утриманням доріг, мостів та інших дорожніх шляхів. Також до її складу входять автомобільні дороги, автомагістралі, вулиці, складські та ремонтні заклади, вантажні термінали і рухомий склад транспорту, місця для паркування.

Автомобільний транспорт є основною складовою автомобільної інфраструктури та є привабливим з точки зору капітальних інвестицій. Для забезпечення цінової доступності послуг галузь демонструє найвищу цінність для користувачів серед інших видів транспорту.

Для забезпечення стабільного та ефективного функціонування галузі автомобільного транспорту та підвищення конкурентоспроможності національної економіки і рівня життя населення Кабінетом Міністрів України розроблено Транспортну стратегію України на період до 2020 року [7]. Одними з основних

напрямів реалізації цієї Стратегії, що стосуються розвитку автомобільної інфраструктури, є забезпечення розвитку мережі автомобільних доріг, насамперед автомагістралей та обходів населених пунктів; упровадження транспортних засобів, сервісні, технічні та економічні показники експлуатації яких відповідають сучасним європейським вимогам до безпечності, екологічності та енергоефективності транспорту.

До пріоритетів розвитку автомобільного транспорту слід віднести створення умов для провадження діяльності на ринку транспортних послуг; підвищення безпеки дорожнього руху; запровадження міжнародних екологічних норм «ЄВРО-6» для транспортних засобів і моторних палив. Для того щоб галузь автомобільного транспорту розвивалася більш швидкими темпами, доцільно сформуванню систему забезпечення розвитку автомобільної інфраструктури та визначити її передумови. Головною метою формування системи забезпечення розвитку автомобільної інфраструктури авторами визначено підвищення конкурентоспроможності галузі та рівня фінансового забезпечення її розвитку, підвищення якості транспортних засобів, застосування сучасних транспортних технологій.

Таблиця 1

Пріоритетність альтернативних підходів щодо розвитку автомобільної інфраструктури

Критерій	A1 – реалізувати транзитні можливості країни, інтегрувати в світовий транспортний простір	A2 – знизити негативний вплив транспортної системи на навколишнє середовище	A3 – стандартизувати якість і забезпечити доступність транспортних послуг населенню	A4 – створити кластер автомобільної інфраструктури	A5 – підвищити рівень безпеки транспортної галузі	Коефіцієнт вагомості
A1 – реалізувати транзитні можливості країни, інтегрувати в світовий транспортний простір	7,00	5,00	1,00	0,14	3,00	0,24
A2 – знизити негативний вплив транспортної системи на навколишнє середовище	0,33	1,00	0,20	0,20	2,00	0,08
A3 – стандартизувати якість і забезпечити доступність транспортних послуг населенню	1,00	3,00	0,14	0,14	3,00	0,11
A4 – створити кластер автомобільної інфраструктури	7,00	5,00	7,00	1,00	5,00	0,50
A5 – підвищити рівень безпеки транспортної галузі	0,33	0,50	0,33	0,20	1,00	0,07

Для досягнення поставленої мети авто-рами встановлено пріоритетність запропонованих альтернатив розвитку автомобільної інфраструктури, що наведено в табл. 1.

З огляду на напрями змін автомобільної інфраструктури виокремлено такі альтернативні підходи (табл. 1): А1 – реалізувати транзитні можливості країни, інтегрувати в світовий транспортний простір; А2 – знизити негативний вплив транспортної системи на навколишнє середовище; А3 – стандартизувати якість і забезпечити доступність транспортних послуг населенню; А4 – створити кластер автомобільної інфраструктури; А5 – підвищити рівень безпеки транспортної галузі. Із використанням методу аналізу ієрархій Т. Сааті здійснено відбір найкращої альтернативи та отримано результуючий вектор пріоритетів.

З табл. 1 видно, що найбільш значимими для обґрунтування вибору альтернатив покращення автомобільної інфраструктури є створення автомобільного кластера (коефіцієнт вагомості становить 0,5), що є предметом подальшого дослідження; на другому місці знаходиться реалізація транзитних можливостей країни, інтеграція в світовий транспортний простір (0,24); на третьому – стандартизація якості і забезпечення доступності транспортних послуг населенню (0,11).

Найважливішим показником діяльності кластерів є їх висока конкурентоспроможність на світовому ринку. Тому кластерний розвиток країни є однією з характерних ознак сучасної інноваційної економіки. Крім того, кластери є комбінацією конкуренції та кооперації таким чином, що об'єднання в одних сферах допомагали успішно вести конкурентну боротьбу в інших [5].

Під кластером автомобільної інфраструктури слід розуміти сконцентровану на певній території групу взаємозалежних підприємств, організацій і компаній, що спеціалізуються на розвитку автотранспортної інфраструктури, а також пов'язаних з їх діяльністю організацій, що активно взаємодіють із споживачами автотранспортного сервісу і забезпечують конкурентні переваги відповідних територій. Кластер може включати підприємства і організації, обслуговуючі об'єкти автомобільної інфраструктури [8]. Кластери, як підтверджує світовий досвід функціонування таких структур, більш ефективно та раціонально використовують наявний капітал, допомагають підприємствам, що входять у кластер, економніше витрачати ресурси та контролюють цілеспрямованість і стратегічність використання залучених інвестицій, прискорюють спеціалізацію,

підвищують якість продукції та зростання обсягів виробництва, поділяють ринок на сегменти, збільшують асортимент продукції і створюють нові підприємства, прискорюють впровадження нових технологічних процесів, мінімізують зайві виробничі потужності та оптимально розподіляють прибутки і витрати між членами кластера [9].

Усі конкурентні переваги такої організаційної форми виробництва з різними рівнями локалізації дають максимальний ефект через мінімізацію видатків порівняно з окремо наявними виробниками, що нерідко не витримують конкуренції на локальних та національних ринках з боку сильніших бізнес-одиниць чи іноземних компаній і згортають діяльність. Головною умовою під час створення кластера є гармонізація інтересів всіх його учасників.

Для обґрунтування доцільності впровадження кластерних ініціатив у автомобільній інфраструктурі проведено SWOT-аналіз. Аналізу підлягали сильні сторони (Strength), слабкі сторони (Weakness) внутрішнього середовища, а також можливості (Opportunities) і загрози (Threats) зовнішнього середовища кластера. Результати отриманого SWOT-аналізу показали, що створення кластера приведе до значних можливостей в автомобільній інфраструктурі. Основною метою кластерної ініціативи є підтримка інтеграції її членів до глобальних ланцюгів вартості в автомобільній промисловості, а також покращення асортименту та якості продукції та послуг, що виробляються членами кластера.

Із використанням методу аналізу ієрархій у програмному продукті Microsoft Office Excel проаналізовано можливості та загрози, а також визначено вектори пріоритетів для кожної зі сторін, щоб визначити найбільш впливові, запропоновано використання шкали Т. Сааті [10]. Вектори пріоритетів за критерієм «Можливості» наведено на рис. 1.

Отже, найбільш впливовим пріоритетом (рис. 1), згідно з розрахунками, є розвиток та зміцнення окремих суб'єктів автомобільної інфраструктури, а саме автомобільного та страхового ринку. Індекс узгодженості під час визначення векторів складає 0,45, тобто матрицю порівнянь можна вважати узгодженою.

Визначено вектори пріоритетів за критерієм «Загрози» на рис. 2.

Отже, найбільш впливовим пріоритетом за критерієм «Загрози» (рис. 2), згідно з проведеними розрахунками, є небажання суб'єктів автомобільної інфраструктури об'єднуватися у кластер та недостатній рівень розвитку

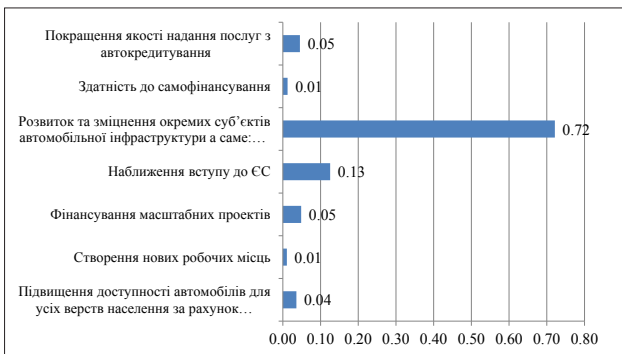


Рис. 1. Вектори пріоритетів за критерієм «Можливості»

законодавчо-нормативної бази. Індекс узгодженості матриці порівнянь становить 0,22, тобто матриця є узгодженою.

Не можна оцінити перевагу можливостей над загрозами за допомогою відношення їх глобальних векторів пріоритетів, тому що можливостей значно більше, ніж загроз за кількістю, і їх порівняння буде некоректним за правилами системного аналізу. Але все ж таки тільки за кількістю можливостей, які мають більший вплив на створення кластера на ринку автомобільної інфраструктури, та кількістю загроз можна відзначити, що позитивні моменти значно переважають негативні. Отже, за результатами проведеного аналізу можна стверджувати, що утворення цього кластера є доцільним, про що свідчить наявність сильних сторін та можливостей. Створення такої структури може вивести ринок автомобільної інфраструктури на новий якісний і привабливий (щодо клієнтів) рівень надання послуг.

Враховуючи основних суб'єктів автотранспортної інфраструктури, запропонували можливу взаємодія суб'єктів галузі автомобільного транспорту. На рис. 1 представлені відношення між елементами, де напрямок стрілки обумовлюється направленістю залежності: стрілка вказує на елемент, від якого залежить елемент, з якого вона виходить.

Як видно з рис. 3, учасниками автомобільного кластера є транспортні і логістичні ком-

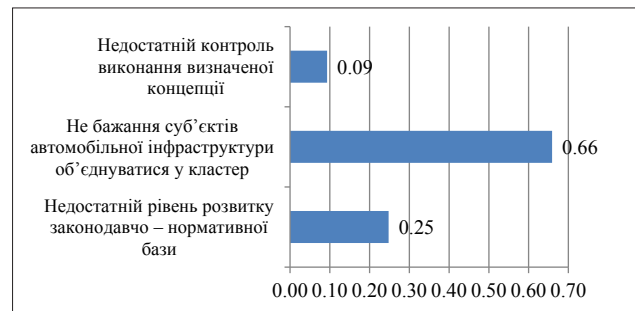


Рис. 2. Вектори пріоритетів за критерієм «Загрози»

панії (організації), що надають різні послуги в транспортній, складській та інших видах логістики, здійснює зберігання і транспортування вантажів, їх сортування, пакування і перепаковування, доставку товарів в роздрібні мережі, митне оформлення товарів тощо.

Сполучною ланкою кластера є держава, тому що саме вона розробляє та фінансує програми розвитку автомобільної інфраструктури. Найбільш доцільним типом кластерної політики з боку держави є підтримуючий. Також держава є головним регулюючим органом, адже видає закони та нормативно-правові акти, надає преференції учасникам потенційного автомобільного кластера.

Головною перевагою для автовиробників є посилення позиції дрібних і середніх постачальників автомобільних компонентів для того, щоб вони могли відповідати вимогам як вітчизняних, так і закордонних виробників транспортних засобів. Також важливу роль відіграють страхові компанії, адже вони дають змогу клієнтам та автотранспортним компаніям мінімізувати ризики, що пов'язані з пошкодженням або втратою транспортного засобу, відшкодуванням шкоди, яка заподіяна життю, здоров'ю та / або майну потерпілих внаслідок дорожньо-транспортної пригоди. У цей кластер повинні входити страхові компанії, що є членами МТСБУ. Банк надає споживчі кредити на купівлю автомобіля.

Переваги співробітництва зі страховою компанією для банку такі: робота з надійним

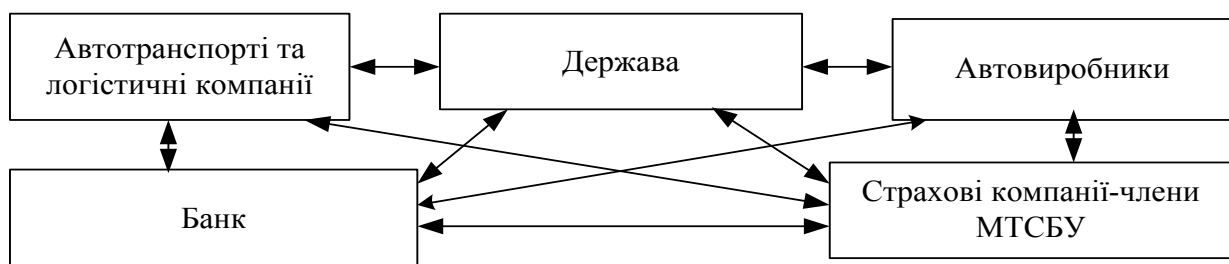


Рис. 3. Взаємодія суб'єктів кластера автомобільної інфраструктури

партнером зі страхування застави; закриття власних кредитних та операційних ризиків; управління резервами страхової компанії; просування банківських продуктів через страхову компанію (пластикові карти, страхування в кредит) [11].

Переваги співробітництва з банком для страхової компанії такі: використання банківських каналів збуту для продажу страхових продуктів; просування страхових продуктів новому сегменту споживачів, готових споживати фінансові послуги; страхування власних ризиків банку [11].

Висновки з цього дослідження. Отже, у ході дослідження встановлено пріоритетність альтернативних підходів щодо розвитку автомобільної інфраструктури в процесі формування системи її забезпечення. Установлено, що найбільш пріоритетною альтернативою є створення саме кластера автомобільної інфраструктури.

Обґрунтовано доцільність створення кластера автомобільної інфраструктури, під яким

розуміють сконцентровану на певній території групу взаємозалежних підприємств, організацій і компаній, що спеціалізуються на розвитку автотранспортної інфраструктури. З'ясовано, що створення кластера приведе до розвитку автомобільної інфраструктури. Проаналізовано можливості та загрози, визначено для них вектори пріоритетів. Отже, найбільш впливовим пріоритетом за критерієм «Можливості», згідно з розрахунками, є розвиток та зміцнення окремих суб'єктів автомобільної інфраструктури, а саме автомобільного та страхового ринку. Найбільш впливовим пріоритетом за критерієм «Загрози», згідно з проведеними розрахунками, є небажання суб'єктів автомобільної інфраструктури об'єднуватися у кластер та недостатній рівень розвитку законодавчо-нормативної бази. Визначено, що основними учасниками автомобільного кластера будуть держава, автотранспортні та логістичні компанії, автовиробники, банк та страхові компанії-члени МТСБУ.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Беленький П. Зовнішньоекономічна діяльність регіонів / П. Беленький, Н. Мікула // Регіональна політика: методологія, методи, практика : [монографія] / за ред. М. Долішнього. – Львів : Інститут регіональних досліджень НАН України, 2011. – 729 с.
2. Внукова Н. Фінансовий кластер як складова інтеграції України до ЄС / Н. Внукова, Д. Гунько // Фінанси підприємств: Проблеми теорії та практики : [монографія]. – Х. : АДВА, 2009. – С. 149–170.
3. Крпельницька С. Фінансово-економічні засади формування та функціонування нових виробничих систем (кластерів) : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / С. Крпельницька ; Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника. – Тернопіль, 2006. – 300 с.
4. Куйбіда В. Територіальне планування в Україні: європейські засади та національний досвід / В. Куйбіда, Ю. Білоконь. – К. : Логос, 2009. – 108 с.
5. Мікула Н. Єврорегіони: досвід та перспективи : [монографія] / Н. Мікула. – Львів : ІРД НАН України, 2003. – 222 с.
6. Соколенко С. Як створити в Україні механізм підвищення конкурентоспроможності економіки / С. Соколенко // Корпоративне управління в Україні: менеджмент, фінанси, аудит : матеріали п'ятого Пленуму Спілки економістів України та міжнародної науково-практичної конференції / за заг. ред. В. Оскольського. – К., 2006. – С. 41–58.
7. Про схвалення Транспортної стратегії України на період до 2020 року : Розпорядження КМУ від 20 жовтня 2010 року № 2174-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2174-2010-%D1%80>.
8. Чупайленко О. Розвиток транспортно-логістичних кластерів в Україні / О. Чупайленко // Вісник Національного транспортного університету. – 2013. – Вип. 28. – С. 535–544.
9. Внукова Н. Модель построения финансового кластера при участии агента страховой компании / Н. Внукова, К. Ерина. – Х. : ХЦНТЭИ, 2009. – № 12–09. – 4 с.
10. Лямец В. Системный анализ: Вводный курс / В. Лямец, А. Тевяшев. – 2-е изд. – Х. : ХНУРЕ, 2004. – 448 с.
11. Соколенко С. Як створити в Україні механізм підвищення конкурентоспроможності економіки / С. Соколенко // Корпоративне управління в Україні: менеджмент, фінанси, аудит : матеріали п'ятого Пленуму Спілки економістів України та міжнародної науково-практичної конференції / за заг. ред. В. Оскольського. – К., 2006. – С. 41–58.

Інфраструктура як чинник розвитку та конкурентоспроможності країн в умовах глобалізації

Бочарова Ю.Г.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки та туризму
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

У статті проведено аналіз, визначено стан та особливості сучасного етапу розвитку глобальної інфраструктури. Запропоновано авторський підхід до розуміння сутності інфраструктури та інфраструктурної системи, визначено специфічні особливості останньої. Визначено основні напрями та механізми впливу інфраструктури на параметри та особливості соціально-економічного розвитку країн, забезпечення їх конкурентоспроможності. Визначено роль та значення інфраструктури для забезпечення економічного розвитку та зростання, спроможності ефективно конкурувати на геоекономічній та геополітичній арені залежно від актуального рівня розвитку країни.

Ключові слова: інфраструктура, фактор, розвиток, конкурентоспроможність, глобалізація.

Бочарова Ю.Г. ИНФРАСТРУКТУРА КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАН В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В статье проведен анализ, определены состояние и особенности современного этапа развития глобальной инфраструктуры. Предложен авторский подход к пониманию сущности инфраструктуры и инфраструктурной системы, определены специфические особенности последней. Раскрыты основные направления и механизмы влияния инфраструктуры на параметры и особенности социально-экономического развития стран, обеспечение их конкурентоспособности. Определены роль и значение инфраструктуры для обеспечения экономического развития и роста, способности эффективно конкурировать на геэкономической и геополитической арене в зависимости от актуального уровня развития страны.

Ключевые слова: инфраструктура, фактор, развитие, конкурентоспособность, глобализация.

Bocharova Yu.H. INFRASTRUCTURE AS THE FACTOR OF DEVELOPMENT AND COMPETITIVENESS UNDER GLOBALIZATION CONDITIONS

Conditions and features of the present stage of the global infrastructure development were analysed and determined in the article. The author's approach to the understanding of the infrastructure's nature and infrastructure system's one were proposed, the specific features of the infrastructure system were defined. Basic directions and mechanisms of the infrastructure's influence on the socio-economic development, competitiveness of countries were defined. The degree and significance of infrastructure for economic development and growth, ability to compete effectively in the geo-economic and geopolitical arena depending on the current level of development of the country were defined.

Keywords: infrastructure, factor, development, competitiveness, globalization.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сучасному етапі розвитку світового господарства та міжнародних економічних відносин, який характеризується ескалацією конкуренції, збільшенням чисельності населення у світі, загостренням низки глобальних проблем, асиметричністю та диспропорційністю розвитку, значно актуалізується питання пошуку нових, а також переосмислення старих джерел та факторів забезпечення соціально-економічного зростання, конкурентоспроможності країн. Одним із

таких факторів, який сьогодні знову привертає увагу вчених та практиків, потребує переосмислення, подальшого дослідження та розвитку, є інфраструктура.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Незважаючи на значний інтерес як із боку представників наукової спільноти, так і з боку бізнесу до інфраструктури, сьогодні дослідження, присвячені аналізу її стану, особливостей розвитку, видів, впливу на економіку, суспільство та конкурентоспроможність [1–12] є фрагментарними, не дають змоги

¹ Публікація містить результати досліджень, проведених за грантової підтримки Державного фонду фундаментальних досліджень за конкурсним проектом 20538.

зрозуміти всю багатогранність та складність даного феномену.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у визначенні сутності та значення інфраструктури для забезпечення соціально-економічного зростання та розвитку, конкурентоспроможності країн світу в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як свідчить проведений аналіз [1–12]:

1) сьогодні вартість наявної глобальної інфраструктури оцінюється, за різними підходами, у 20–50 трлн. дол. [1];

2) 75% інфраструктури, що буде мати місце у 2050 р., сьогодні не існує [1];

3) у найближчі 15 років для забезпечення зростаючих потреб населення світу в інфраструктурі необхідно інвестувати в її розвиток 89–93 трлн. дол. [1];

4) основними факторами зростання потреб в інфраструктурі є зростання урбанізації, зростання населення й економічне зростання [2];

5) під інфраструктурою доцільно розуміти сукупність інституцій (підприємств, установ, організацій та ін.), які забезпечують загальні умови і нормальне функціонування економічної, соціальної, екологічної та інших галузей життєдіяльності суспільства, його відтворення і розвиток;

6) інфраструктурна система – множина взаємодіючих інституцій (підприємств, установ, організацій та ін.), які створюють цілісне утворення, забезпечують загальні умови і нормальне функціонування економічної, соціальної, екологічної та інших галузей життєдіяльності суспільства, його відтворення і розвиток;

7) інфраструктурна система, як і будь-яка інша система, характеризується емергентністю, інгерентністю, адаптивністю, еквіфінальністю, цілеспрямованістю, організованістю, цілісністю, функціональністю, структурністю, стійкістю, узгодженістю складових елементів та ін.;

8) розвиток інфраструктури сприяє: економічному розвитку та зростанню; підвищенню конкурентоспроможності, продуктивності, максимізації конкурентних переваг; підвищенню рівня соціальної та територіальної згуртованості, інтеграції та інклюзивності; зменшенню рівня соціальної напруженості; підвищенню рівня та якості життя; розвитку інтернаціоналізації (через нарощення зовнішньоторговельних потоків, зменшення транспортних та інших трансакційних витрат)

та поглибленню МРП; нарощенню обсягів інвестиційних ресурсів; розвитку людського капіталу; розвитку наукового, інноваційного капіталу; підвищенню економічної та підприємницької активності населення (розвитку підприємництва); розвитку духовно-морального потенціалу суспільства (за рахунок розвитку соціально-культурної інфраструктури, яка поділяється на освітньо-економічну (освіта, культура та мистецтво) й оздоровчо-економічну (охорона здоров'я, фізична культура і спорт, рекреаційне господарство)); формуванню прогресивних тенденцій у демографічних процесах; відтворенню робочої сили, яка буде відповідати якісним потребам і рівню; розвитку виробництва; ефективному використанню трудових ресурсів; забезпеченню оптимальних житлово-комунальних і побутових умов життя населення; поліпшенню і збереженню фізичного здоров'я населення; раціональному використанню людиною вільного часу та ін.

Як стверджують М. Фей, М. Томан, Д. Бенітеса і С. Ксордас, сучасна економіка не може функціонувати без інфраструктури, яка забезпечує цілу низку важливих послуг під час визначення виробничої економіки та можливостей споживання [3]. До аналогічних висновків приходять експерти ООН [2], стверджуючи, що існує пряма залежність між якістю інфраструктури і досягненням соціальних, економічних і політичних цілей. Так, неналежна інфраструктура веде до відсутності доступу до ринків, робочих місць, інформації і професійної підготовки та стає головною перешкодою для ведення бізнесу. Нерозвинена інфраструктура обмежує доступ до охорони здоров'я і освіти. При цьому високорозвинена інфраструктура має особливе значення для ефективного функціонування економіки, оскільки є важливим фактором під час визначення місця ведення економічної діяльності, її видів або секторів, які можуть розвиватися в кожному окремому випадку [4]. Високорозвинена інфраструктура зменшує вплив відстані між регіонами, забезпечує інтеграцію національного ринку та низьковитратний зв'язок із ринками інших країн та регіонів. Якість і розвиток інфраструктури впливають на економічне зростання, у різний спосіб скорочують розбіжність між рівнями доходів населення, сприяють боротьбі з бідністю [4]. Крім того, як стверджує П. Мехта, інфраструктура – основна умова економічного розвитку. Вона безпосередньо не виробляє товари та послуги, але суттєво полегшує виробництво

в первинному, вторинному та третинному секторах економіки шляхом забезпечення зовнішньої економії (вигоди). Загальновиразним є факт, що рівень економічного розвитку будь-якої країни безпосередньо залежить від розвитку інфраструктури. Розвинені країни досягли значного прогресу у зв'язку із розвитком соціально-економічної інфраструктури [5]. Положення зазначених вище вчених щодо значення інфраструктури для забезпечення соціально-економічного зростання та розвитку, конкурентоспроможності розділяють фахівці Світового банку, зазначаючи, що інфраструктура відіграє вирішальну роль у зростанні, конкурентоспроможності, створенні робочих місць і боротьбі з бідністю [6]. Водночас інфраструктура відіграє важливу роль у суспільстві, поліпшенні якості життя і підвищенні продуктивності праці [1]. До аналогічних висновків приходять Т. Палей, стверджуючи, що інфраструктура є одним з інструментів для розвитку регіону [7]. Цю позицію поділяють інші автори. Так, інфраструктура є одним із найважливіших елементів сучасного суспільства. Забезпечення розвитку та адміністрування інфраструктури роблять можливим економічне зростання та підвищення конкурентоспроможності та продуктивності і, таким чином, більш активну участь у глобальній економіці. Це також покращує територіальну згуртованість, виступає основою підвищення якості життя і соціальної інтеграції. Інвестиції в інфраструктуру сприяють економічному зростанню. Розвиток інфраструктури також забезпечує підвищення продуктивності праці, зниження собівартості продукції, що сприяє диверсифікації виробничої структури і створенню нових робочих місць за рахунок попиту на товари і послуги. Інфраструктура є синонімом конкурентоспроможності, розвитку, економічного підйому й інтеграції. Крім того, інфраструктура є синонімом якості життя, демократії, справедливості та соціальної інтеграції [8]. Крім того, доступність за конкурентними цінами інфраструктури світового класу і супутні послуги мають вирішальне значення для підтримки конкурентоспроможності, яка, своєю чергою, визначає сталість рівня життя, зайнятості, рівень заробітної плати та фінансування державних послуг [9].

До аналогічних висновків приходять і автори роботи [3], стверджуючи, що дефіцит інфраструктури також впливає на продуктивність і здатність фірм конкурувати.

Значення та роль інфраструктури у забезпеченні соціально-економічного розвитку та

зростання, конкурентоспроможності країн суттєво варіює від країни до країни і залежить від стадії її розвитку.

Як свідчать результати досліджень, наявність інфраструктури сприяє економічному зростанню, впливаючи на граничну продуктивність приватного капіталу та державних інвестицій [1]. Як підкреслюється в заяві Standard & Poor's (2015 р.), збільшення витрат на розвиток інфраструктури в розмірі 1% від реального валового внутрішнього продукту (ВВП) може мати мультиплікативний ефект між 1% і 2,5% по країнах G20 протягом трирічного періоду; економічний ефект ще вище в країнах, що розвиваються, таких як Китай, Індія і Бразилія [1]. Як свідчить методика оцінки конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ), найбільше значення для забезпечення конкурентоспроможності, соціально-економічного зростання параметр «Інфраструктура» має для країн, які знаходяться на стадії розвитку на основі факторів, значення інфраструктури як фактора розвитку та забезпечення конкурентоспроможності поступово зменшується під час переходу від стадії розвитку на основі факторів до стадії розвитку на основі інновацій (рис. 1).

Таким чином, відповідно до результатів дослідження ВЕФ, сьогодні:

- найбільше значення для забезпечення соціально-економічного розвитку та зростання, конкурентоспроможності інфраструктура має для такої групи країн: Бангладеш, Бенін, Бурунді, Камбоджа, Камерун, Чад, Кот-Д'Івуар, Ефіопія, Гамбія, Гана, Гвінея, Гаїті, Індія, Кенія, Киргизія, Лаос, Лесото, Ліберія, Мадагаскар, Малаві, Малі, Мавританія, Мозамбік, М'янма, Непал, Нікарагуа, Пакистан, Руанда, Сенегал, Сьєрра-Леоне, Таджикистан, Танзанія, Уганда, Замбія, Зімбабве;

- найменше – Австралія, Австрія, Бахрейн, Бельгія, Канада, Кіпр, Чехія, Данія, Естонія, Фінляндія, Франція, Німеччина, Греція, Гонконг, Ісландія, Ірландія, Ізраїль, Італія, Японія, Республіка Корея, Люксембург, Мальта, Нідерланди, Нова Зеландія, Норвегія, Португалія, Катар, Сінгапур, Словацька Республіка, Словенія, Іспанія, Швеція, Швейцарія, Тайвань, Китай, Тринідад і Тобаго, Об'єднані Арабські Емірати, Сполучене Королівство, Сполучені Штати Америки.

До схожих висновків приходять і експерти KPMG [12], акцентуючи увагу на тому, що: 1) кожна країна має свій власний підхід до розробки і фінансування інфраструктури; 2) Бразилія, Росія, Індія, Китай і США, на які

в даний час припадає 40% світового ВВП, потребують розвитку інфраструктури; 3) створення надійного національного плану розвитку інфраструктури дало б змогу забезпечити економічне зростання та розвиток, реалізувати свій потенціал таким країнам, як: Афганістан, Алжир, Ангола, Аргентина, Вірменія, Бангладеш, Білорусь, Азербайджан, Беліз, Бутан, Болівія, Ботсвана, Бруней-Даруссалам, Домініканська Республіка, Камбоджа, Конго, Коста-Ріка, Тимора-Лешті, Еквадор, Єгипет, Сальвадор, Ефіопія, Грузія, Гана, Гватемала, Гаїті Гайана, Ірак, Іран, Казахстан, Кенія, Киргизстан, Лаос, Ліван, Мальдіви, Монголія, М'янма, Намібія, Непал, Нікарагуа, Нігерія, Папуа Нова Гвінея, Парагвай, Руанда, Шрі-Ланка, Суринам, Сирія, Таджикистан, Туркменістан, Уганда, Угорщина, Узбекистан, Україна, Уругвай, Венесуела, В'єтнам, Ємен.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, на сучасному етапі розвитку світового господарства та міжнародних економічних

відносин інфраструктура виступає важливим фактором забезпечення соціально-економічного зростання та розвитку, конкурентоспроможності країн, значення якого, однак, суттєво варіює залежно від рівня розвитку країни (найбільше значення інфраструктура як фактор соціально-економічного зростання та розвитку, забезпечення конкурентоспроможності має для країн, що розвиваються, із перехідною економікою, найбідніших країн із високим рівнем заборгованості). Результати дослідження будуть використані у подальших роботах автора, присвячених вивченню феномену сталої конкурентоспроможності інфраструктурних систем, їх ефективному функціонуванню та розвитку. Одержані результати дослідження можуть бути використані під час розробки стратегії забезпечення конкурентоспроможності, соціально-економічного зростання та розвитку України, що дасть змогу підвищити ефективність державних зусиль у зазначених вище напрямках, забезпечити їх інклюзивність та узгодженість.

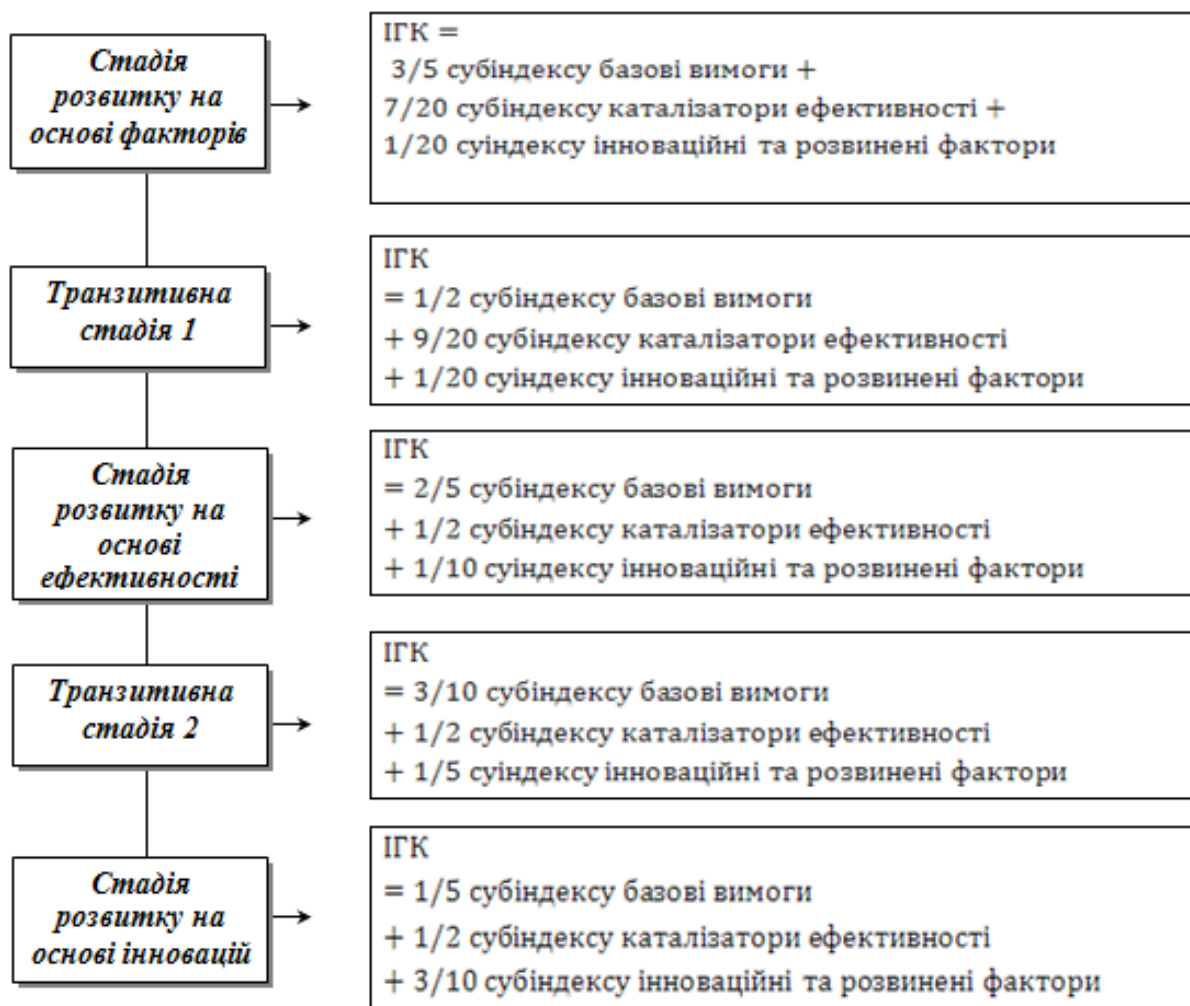


Рис. 1. Особливості розрахунку ІГК для країн, що знаходяться на різних стадіях розвитку [10;11]

ЛІТЕРАТУРА:

1. Sustainable infrastructure and finance. How to Contribute to a Sustainable Future, 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unepinquiry.org/wp-content/uploads/2016/06/Sustainable_Infrastructure_and_Finance.pdf.
2. United Nations [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.un.org/sustainabledevelopment/infrastructure-industrialization/>.
3. Fay M., Toman M., Benitez D. and Csordas S. Infrastructure and Sustainable Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://siteresources.worldbank.org/DEC/Resources/84797-1275071905763/Infra_and_Sust_Dev-Fay_and_Tomanr.pdf/.
4. Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів: національна доповідь / За ред. акад. НАН України Е.М. Лібанової, акад. НААН України М.А. Хвесика. – К. : ДУ ІЕПСР НАН України, 2014. – 776 с.
5. Pooja M. Meaning, Types and Development of Economic Infrastructure in India [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economicsdiscussion.net/economics-2/meaning-types-and-development-of-economic-infra-structure-in-india/2207/>.
6. Global Infrastructure Facility. The World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldbank.org/en/programs/global-Infrastructure-facility>.
7. Palei T. Assessing The Impact of Infrastructure on Economic Growth and Global Competitiveness [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ac.els-cdn.com/S2212567115003226/1-s2.0-S2212567115003226-main.pdf?_tid=9279e630-a914-11e6-8f9f-00000aab0f02&acdnat=1478981830_b94a483a5c1836c92bac11f7b3c40c8e.
8. For competitiveness and inclusive growth [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www19.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2014/14088en.pdf>.
9. Competitive Advantage of Sustainable Infrastructure [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://3gf.dk/en/events/3gf-2014/ideas-lab/creating-a-competitive-advantage-for-resilient-infrastructure-in-the-financial-market/>.
10. Чернега О.Б., Бочарова Ю.Г. Конкурентоспроможність національної економіки: цивілізаційні виміри та особливості управління в умовах глобалізації / О.Б. Чернега, Ю.Г. Бочарова ; М-во освіти і науки, молоді та спорту України. – Донецьк : Ноулідж, 2011. – 348 с.
11. Офіційний сайт Всесвітнього економічного форуму [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.weforum.org>.
12. Infrastructure 100. World Markets Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2014/11/infrastructure-100-world-markets-report-v3.pdf>.

УДК 331. 556.

Україна в структурі системи міжнародної трудової міграції

Горбачова І.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Житомирський національний агроекологічний університет

У статті розкрито сутність та економічну природу системи міжнародної трудової міграції як компоненти світової економіки. Визначено основні вектори трудовіміграційних процесів у світі, та на цій основі запропоновано пріоритети регулювання цих процесів в Україні. Обґрунтовано методологічні засади трансформації міжнародної міграційної політики в контексті впливу на національну економіку України.

Ключові слова: система, міжнародна трудова міграція, трудовий потенціал, робоча сила, міжнародний ринок праці, міграційна політика, робочі місця.

Gorbachova I.V. УКРАИНА В СТРУКТУРЕ СИСТЕМЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ

В статье раскрыты сущность и экономическая природа системы международной трудовой миграции как компоненты мировой экономики. Определены основные векторы трудовимиграционных процессов в мире, и на этой основе предложены приоритеты регулирования этих процессов в Украине. Обоснованы методологические основы трансформации международной миграционной политики в контексте влияния на национальную экономику Украины.

Ключевые слова: система, международная трудовая миграция, трудовой потенциал, рабочая сила, международный рынок труда, миграционная политика, рабочие места.

Gorbachova I.V. UKRAINE IN THE STRUCTURE OF THE INTERNATIONAL LABOUR MIGRATION

The essence and the economic nature of the international labor migration as a component of the world economy. The main vectors of migration processes in the world and this proposed priorities based regulation of these processes in Ukraine. In the article the methodological basis of the transformation of international migration policy in the context of the impact on the national economy of Ukraine.

Keywords: system, international labor migration, labor potential, labor, international labor market, migration policy jobs.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Міжнародна трудова міграція в кінці ХХ – на початку ХХІ ст. стала важливою складовою частиною глобалізаційних процесів у світовій економіці. Тенденція до відкритості стимулює трудовий потенціал до найбільш ефективного його використання не тільки в рамках національних господарств, а й за їх межами. Як і кожний об'єктивний соціально-економічний процес, міжнародна міграція робочої сили має як позитивні, так і негативні наслідки, формуючи, а то і нагромаджуючи проблеми як в окремих країнах, так і в цілому на міжнародному ринку робочої сили. Сьогодні міжнародна трудова міграція є об'єктом підвищеної уваги з боку держав, спеціалізованих міжнародних організацій на предмет регулювання міжнародних міграційних потоків тощо.

В Україні, за різними даними, обсяги еміграції становили від 3 до 10 млн. осіб, натомість країна прийняла близько 7 млн. іммігрантів, що за слабкої інституціональної

підтримки процесу робить її світовим лідером міжнародного обміну робочою силою. Виходячи із цього, нині особливої уваги набувають актуальності дослідження системи міжнародної трудової міграції та місця України як ресурсу зміни економічної географії світової економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку системи міжнародної трудової міграції присвячено праці вітчизняних та зарубіжних учених: О. Амоші, В. Брича, Д. Богині, М. Долішнього, І. Івахнюка, О. Кузьміна, Е. Лібанової, Р.Дж. Еренберга, Ф. Закарії, М. Кастельса, П. Кругмана, Д. Мортенсена, К. Пісарідіса, Дж. Укхема та ін. Однак у науковій літературі практично відсутні дослідження в напрямі формування концепції регулювання розвитку трудової міграції в Україні в умовах підйому економічної потужності країн, які формують світовий ринок робочої сили. Необхідність визначення ролі та місця України в структурі системи міжнародної трудової міграції зумовили вибір теми дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є поглиблення теоретико-методологічних засад формування та розвитку системи міжнародної трудової міграції й обґрунтування на цій основі трудові міграційні пріоритетів України.

Для досягнення означеної мети були поставлені та вирішені такі завдання:

- розкрити сутність та економічну природу системи міжнародної трудової міграції як компоненти світової економіки;
- визначити вектори трудові міграційних процесів для вироблення пріоритетів регулювання цих процесів в Україні;
- дати оцінку сучасним тенденціям трудової міграції в Україні;
- обґрунтувати методологічні засади трансформації міжнародної міграційної політики в контексті впливу на національну економіку України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Міграція населення як одна із форм міжнародних економічних відносин є безпосереднім проявом існування міжнародного ринку праці, що охоплює різноспрямовані потоки мігрантів, які перетинають національні кордони внаслідок нерівного як кількісного, так і якісного розподілення світових трудових ресурсів. Мета міжнародної міграції робочої сили – прагнення до поліпшення свого матеріального становища – залишається незмінною на протязі останнього століття. Основні причини міжнародної міграції робочої сили: стабільний, порівняно високий рівень заробітної платні в основних імміграційних центрах (США, Західній Європі); порівняно вищий технічний рівень умов праці в країнах імміграції; соціальні умови для більш повної реалізації своїх можливостей у країнах імміграції; природні катаклізми в країнах еміграції і вищий рівень охорони навколишнього середовища в країнах імміграції; політичні причини; військові причини; релігійні причини; національні причини тощо.

Міжнародна трудова міграція є складною глобалізованою системою, яка об'єднує різні за рівнем узагальнення та ієрархії: соціальну, правову, економічну, техногенну, політичну та демографічну підсистеми, що взаємодіють через потоки ресурсів та інформації в глобальному просторі та часі. Вона проявляє себе як цілісність із властивостями, що відсутні в її компонентах, наділяючи кожного окремого мігранта новими можливостями, не змінюючи при цьому його індивідуальних потреб, що виводить індивіда на кардинально

вищий рівень соціально-економічного існування. Міграційний шлях можна умовно розділити на три коридори.

Західносередземноморський коридор: незначна частина біженців дістається Європи, прямує з Марокко та Алжиру в Іспанію. За даними МОМ, у 2015 р. цим шляхом скористалося 3 845 шукачів притулку. Також регулярно через кордон Іспанії з Марокко, що охороняється військовими та представляє собою семиметровий паркан, намагаються проникнути шукачі притулку з Африки [1, с. 112].

Централносередземноморський коридор: значна частина шукачів притулку, що рухається з Африки південніше Сахари (Еритрея, Нігерія та Сомалі), а також Лівії, використовує морський шлях, щоб дістатися Італії. Протягом 2015 р. до Італії причалило 150 317 шукачів притулку. Це шлях є значно небезпечнішим, ніж «Туреччина – Греція»: за даними МОМ, у 2015 р. загинуло 2 889 осіб. Шукачі притулку, що прибувають до Італії, також рухаються в сторону Німеччини та Швеції, проходячи через Австрію [1, с. 124].

Східносередземноморський коридор: найбільш простий, дешевий та безпечний маршрут в Європу, який проходить через Туреччину в Грецію. Саме ним користуються біженці з Іраку та Сирії. Є два способи дістатися пункту призначення: наземний і морський. Перший спосіб – доїхати автобусом зі Стамбула в Елладу. Його обирає меншість, тому що він передбачає прохід через контрольні прикордонні пункти. Туреччина регулярно перекриває цей маршрут, відмінюючи автобусні рейси у цьому напрямку. Хоча наземний спосіб найбільш дешевий та безпечний, набагато більше шансів успішно дістатися Європи морем. Протягом 2015 р. морським шляхом «Туреччина – Греція» скористалося 801 919 осіб. Через небезпечність маршруту загинуло 709 осіб протягом 2015 р. Ще частина сирійців прибувають у Грецію морем з Єгипту. Опинившись у Греції, біженці рухаються через Сербію, Македонію та Угорщину на північ – до Німеччини та Швеції [1, с. 128].

У результаті міграції робочої сили сформувався світовий ринок праці, пропозиція робочої сили на якому залежить від ситуації на внутрішніх ринках праці країн – експортерів та імпортерів робочої сили. Нині міжнародний ринок робочої сили виконує такі функції:

- здійснює остаточне визначення вартості робочої сили, впливає на відхилення ціни на цей специфічний товар від вартості (залежно від співвідношення попиту і пропозиції);

- регулює попит і пропозицію робочої сили;
- зводить продавців робочої сили з її покупцями;
- забезпечує конкуренцію між найманими працівниками, спонукаючи їх до підвищення свого загальноосвітнього і кваліфікаційно-професійного рівня, водночас знижуючи ціну робочої сили;
- забезпечує конкуренцію між підприємствами, спонукаючи їх підвищувати якість умов праці та рівень часткової оплати праці;
- сприяє зростанню збалансованості між трудовими ресурсами і робочими місцями, досягненню елективної зайнятості;
- прискорює міграційні процеси в національному та інтернаціональному масштабах, вирівнює умови відтворення робочої сили;
- сприяє виявленню шляхів та розробці заходів соціального захисту робочої сили.

Концептформа міжнародного ринку праці є малочисельною, проте міра його впливу на вектори світового економічного розвитку набуває ознаки глобального домінування. Отже, міжнародний ринок праці є стадією процесу міжнародної трудової міграції та її підсистемою.

За результатами проведеного ретроспективного аналізу рушійних сил міжкраїнного переміщення робочої сили можемо констатувати, що станом на 2015 р. кількість міжнародних мігрантів сягає 205 млн. від чисельності населення Землі, 175 млн. проживає в розвинутих країнах. На Європу припадає 33% міжнародних мігрантів, Азію – 28%, Північну Америку – 24%, Карибський басейн і Океанію – 3% [2, с. 78].

Дослідження галузевої структури національної економіки України з аспекту атракту людського капіталу дало підстави ідентифікувати її як країну перевалочно-транзитної міграції робочої сили. Враховуючи територіально-географічне розташування, а також недосконалість законодавчої бази та невиконання закону на практиці, Україна перетворюється у транзитний пункт на шляху до Європи.

До багатих та благополучних країн ЄС мріє потрапити багато людей, зокрема з арабських та мусульманських країн. Серед основних потоків нелегальних мігрантів та шукачів притулку, які направляються до нашої країни, або, що відбувається найчастіше, використовують її як транзитну зону, можна виділити громадян Пакистану, Афганістану, Іраку, кавказьких республік РФ, Палестини, Нігерії, Сирії, Ефіопії, Судану, Єгипту. Зокрема, відбулася переорієнтація на переправлення громадян країн

пострадянського простору. Передусім це стосується Грузії, Росії та Молдови [2, с. 76].

Дуже швидко і ЄС у цілому, і її окремі країни опинилися на межі своїх можливостей у плані прийому та розміщення змушених мігрантів. Ця безприкладна криза створила не тільки нові проблеми, а й загострила старі суперечності, що існують серед країн – членів Дублінської угоди у сфері розподілу переселенців із гарячих точок планети [3, с. 308].

Хто, скільки і чому повинен прийняти біженців – від солідарного вирішення цієї проблеми ЄС далекий зараз як ніколи. Очевидно, що 2015 р. увійде в історію як період безпрецедентної міграційної кризи на південних і південно-східних кордонах Європи. Ніколи ще потоки вимушених переселенців, які прагнуть за всяку ціну дістатися до європейських країн, не були настільки численні.

Загальновідомо, що Україна знаходиться на перехресті шляхів між Сходом і Заходом. Таке геополітичне положення впродовж багатьох століть значною мірою детермінувало історичні, культурницькі, духовні й політичні особливості розвитку нашої держави.

Останні роки географічне положення України почали активно використовувати для нелегальної міграції, транспортування мігрантів та торгівлі людьми. Водночас Україна відіграє важливу роль у стримуванні потоків нелегальної міграції зі Сходу до держав Центральної та Західної Європи. Суб'єктами нелегальної міграції через територію України є населення країн СНД та Азії. Механізми ефективної протидії нелегальній міграції та запобігання її негативному впливу нині остаточно не визначено.

З 1992 р. загальна чисельність емігрантів з України до цього часу точно не відома, оскільки спеціальної статистики не ведеться. Більше того, не відома кількість емігрантів, які виїжджають за кордон на постійну або тимчасову роботу. Спробувати працевлаштуватися за кордоном у період поїздки за особистим запрошенням прагне половина тих, хто отримує дозвіл на виїзд. Їх можна віднести до категорії напівлегальних іммігрантів, оскільки, діставши право на виїзд у ту чи іншу країну, вони не мають при цьому дозволу на отримання роботи, але в нелегальний спосіб усе-таки отримують її.

Крім інших чинників, на стан ринку праці значний вплив здійснюють соціально-демографічні процеси, що відбуваються в Україні. Нині спостерігається тенденція до прогресуючого зменшення корінного населення. Сучасна демографічна ситуація, яка зумов-

лена низьким рівнем народжуваності, старінням нації та депопуляцією, має тенденцію до погіршення. Водночас останніми роками збільшується чисельність як легальної, так і нелегальної міграції.

Кількість нелегальних мігрантів із кожним роком зростає. Про це свідчать статистичні дані МВС України, Державної прикордонної служби України, звертання нелегальних мігрантів для набуття статусу біженців.

Суттєвою ознакою нелегальної міграції є високий рівень латентності у зв'язку з отриманням незаконного прибутку, сприяючи цьому явищу. Водночас «прибутковість» забезпечила для неї риси професійно організованої мережі. У багатьох випадках нелегальна міграція характеризується наявністю спеціально створеної системи захисту від виявлення та притягнення винних до передбаченої законом відповідальності тощо.

Сьогодні ми бачимо сплеск антимігрантських настроїв і риторики з боку людей і урядів. Націоналістичний популізм і антимігрантська політика виливаються в прояви ксенофобії. Питання полягає в тому, чи зможемо ми змінити ситуацію, сказати, що люди настільки важливі, що нам потрібно уважно подивитися, як ми поведимося з ними. Навіть мова має значення. Основний виклик для країн сьогодні – демографічний.

Старіє глобальна Північ – Європа, США, старіють країни Організації економічного співробітництва і розвитку. Рівень народжуваності там настільки низький, що до середини століття їм знадобиться близько 30–40 млн. людей, щоб просто перекрити дефіцит трудових ресурсів. При цьому ми маємо дуже молодий глобальний Південь – світ, що розвивається, деякі країни якого подвоють свою популяцію за наступні 30–40 років. Як установити зв'язок між міграцією та розвитком – це одне з тих серйозних питань, на які треба відповісти.

Інтеграція України у світовий ринок праці передбачає всебічне врахування тенденцій розвитку сучасної міжнародної трудової міграції, її форм та особливостей, механізму її державного регулювання тощо. Оцінка програмних документів, що регулюють міграцію в Україні, дала підстави констатувати їх декларативний характер та формалізацію, які не створюють чітких механізмів та інструментарію для реалізації міграційної політики в галузі трудових відносин. Зосередження на контролі пересування та діяльності іммігрантів призведе до фіксування ознак «перевалочної

ідентифікації України, яка вигідна країнам ЄС, до яких насправді прямують транзитом через її територію іноземні трудові мігранти. Міграційну стратегію України доцільно спрямувати на мінімізацію трудової еміграції, трансформацію малоперспективного комерційного освоєння іноземцями переказаних із-за кордону коштів у територію, привабливу для висококваліфікованих експатріантів через широкомасштабне впровадження інновацій. Нині середовищем, яке підживлює проривні напрями економічного розвитку, стає циркуляційна міжнародна міграція науковців та кооперування їхніх розробок і досліджень у глобальних масштабах. У таких умовах державі доцільно зосередитися на підтримці обмеженої кількості напрямів, які мають економічний та науково-освітній потенціал реалізації в інноваційних проектах.

Висновки з цього дослідження. Міжнародна трудова міграція є потужним двигуном та значущим наслідком економічних, політичних та соціальних перетворень у світі. Нині проблеми міжнародного руху робочої сили насамперед пов'язані з інтеграцією мігрантів у приймаюче суспільство, їхньою безпекою, «витоком умів» тощо. Все це змушує законодавство країн, пов'язаних міграційними коридорами, чутливо реагувати на настрої та очікування резидентів.

Характерною рисою для України стосовно міжнародної трудової міграції є переважання частки емігрантів у структурі робочої сили над часткою в ній іммігрантів, що свідчить про брак капіталу в національній економіці. Україна належить до групи країн переважно-транзитної міграції нижчого порядку, які в контексті трансформації робочої сили в людський капітал інерційно залишаються привабливими для іноземців і які, незважаючи на брак економічного капіталу через сповільнення процесу імплементації ринкових інституцій, відштовхують від свого економічного ландшафту прямі іноземні інвестиції.

Таким чином, міграційну політику України варто формулювати відповідно до вимог стратегії економічного розвитку, базованого на широкому використанні наявного людського капіталу. Необхідно створювати інноваційні робочі місця, що призведе до зниження еміграційної лабільності населення України через зростання продуктивності праці, що, своєю чергою, відобразиться на підвищенні загального рівня заробітної плати.

У контексті сказаного перспективними в подальшому є дослідження, пов'язані з вияв-

ленням та концептуалізацією новітніх проявів міжнародної трудової міграції, які викликані соціально-економічного розвитку системи еволюцією глобальної економіки.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Гуменюк Ю.П. Перспективи міжнародної трудової міграції в умовах тектонічних зсувів світової економіки / Ю.П. Гуменюк // Євроінтеграційні процеси в суспільстві: трансформація та розвиток : мат. міжнар. наук.-практ. конф. (Тернопіль, 22–23 квітня 2016 р.). – Тернопіль : ТІСІТ, 2016. – 256 с.
2. Дажанов А.В. Методологічна рефлексія дослідження системи міжнародної трудової міграції / А.В. Дажанов // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – 2015. – Т. 2. – С. 73–80.
3. Котновченко І.В. Міжнародна міграція робочої сили: попури на тему економічного розвитку / І.В. Котновченко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2015. – № 748. – С. 295–310.

Світовий ринок чорних металів: тенденції розвитку та перспективи для України

Довгань Д.А.

аспірант кафедри міжнародної торгівлі
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

У статті розглянуто динаміку розвитку світового ринку чорних металів. Проаналізовано динаміку виробництва, внутрішнього споживання та експорту металургійної продукції в розрізі п'яти країн – лідерів світового ринку чорних металів та України за 2009–2015 рр. Розглянуто можливі перспективи для металургійної галузі з урахуванням світових перспектив її розвитку.

Ключові слова: сталь, експорт, світовий ринок чорних металів, конкурентоспроможність.

Довгань Д.А. МИРОВОЙ РЫНОК ЧЕРНЫХ МЕТАЛЛОВ: ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ УКРАИНЫ

В статье рассмотрена динамика развития мирового рынка черных металлов. Проанализирована динамика производства, внутреннего потребления и экспорта металлургической продукции в разрезе пяти стран – лидеров мирового рынка черных металлов и Украины за 2009–2015 гг. Рассмотрены возможные перспективы для металлургической отрасли с учетом мировых перспектив ее развития.

Ключевые слова: сталь, экспорт, мировой рынок черных металлов, конкурентоспособность.

Dovhan D.A. THE WORLD FERROUS METALS MARKET: TRENDS AND PROSPECTS FOR UKRAINE

In the article, the author considers the dynamics of the world ferrous metals market. The author has analyzed the production dynamics, domestic consumption and export of steel products in terms of 5 world's leading steel countries and Ukraine during 2009 -2015. The author considers possible prospects for the steel industry based on development trends of the steel industry in the world.

Keywords: steel, world ferrous metals market, assortment, market segment, competitiveness.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Інтеграційні процеси в глобальному економічному просторі підвищили значення зовнішньої торгівлі у відтворювальному процесі, вплив світової кон'юнктури на всі показники економічного розвитку держави. Своєчасна оцінка та обґрунтована інтерпретація викликів світового ринку чорних металів є важливими умовами для забезпечення суб'єктів формування торгової політики відповідною інформацією для мобілізації ресурсів на національному рівні. В умовах жорсткої конкурентної боротьби важливими завданнями підприємств вітчизняної металургійної галузі є вдосконалення внутрішніх виробничих можливостей і впровадження нових технологій управління. Успішне виконання цих завдань можливе за рахунок підвищення конкурентоспроможності експорту вітчизняних чорних металів на світовому ринку. Аналіз світового ринку чорних металів дає змогу виявити та узагальнити основні тенденції в його розвитку, передусім незначне сповільнення темпів росту світового ринку чорних металів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням проблем розвитку міжнародної торгівлі в Україні займається багато вітчизняних науковців, серед яких: К. Антонюк, І. Бураковський, В. Колесов, А. Колот, Д. Лук'яненко, Т. Оболенська, Столярчук Я. [1–4] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значні напрацювання означених учених-економістів, чимало проблем не вирішено остаточно. Для підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняної металургії на світовому ринку необхідне теоретичне переосмислення деяких аспектів експортної діяльності, зокрема питань, що передбачають узгодження виробництва та споживання чорних металів з урахуванням тенденцій світового ринку.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є узагальнення тенденцій розвитку світового ринку чорних металів та їх використання для обґрунтування основних перспективних напрямів розвитку вітчизняної металургії в умовах інтеграції української економіки у світовий економічний простір.

Виклад основного матеріалу дослідження. У 2015 р. відбулося зниження світового виробництва сталі – уперше за останні п'ять років. Відповідно до даних асоціації Worldsteel, виробництво сталі у світі скоротилося в 2015 р. порівняно з 2014 р. на 2,8%, або на 47,4 млн. т, до 1 622,8 млн. т [5]. Останнє зниження виробництва спостерігалось в 2009 р., але тоді воно було в кілька разів гірше – на 7,8%, або на 105,0 млн. т.

Знаковою подією для світової металургії в 2015 р. стало скорочення виробництва сталі в Китаї, яке відбулося вперше з 1981 р. Порівняно з 2014 р. скорочення виробництва сталі в КНР становило 2,3%, або 19 млн. т.

Проте Китай залишається незмінним лідером у рейтингу ТОП-10 країн – лідерів із виробництва сталі, який складається щорічно на основі даних Worldsteel (табл. 1) [5]. При цьому частка КНР у світовому виробництві сталі за підсумками 2015 р. навіть дещо зросла – до 49,5% проти 49,3% у 2014 р.

Основною причиною зниження виробництва сталі в Китаї стало скорочення внутрішнього попиту через уповільнення зростання економіки, кризи на ринку нерухомості, посилення екологічних стандартів металургійного виробництва та обмеження доступу компаній до кредитних ресурсів.

Через скорочення внутрішнього попиту китайська металургія активно збільшила обсяги експорту своєї продукції, що призвело до посилення конкуренції на світовому ринку, зниження цін і скорочення виробництва в більшості країн.

Японія зберегла друге місце в рейтингу, але знизилася виробництво на 5% через скорочення внутрішнього попиту й експортних поставок. Разом із тим із трійки найбільших виробників вибули США, які скоротили виробництво за рік більш ніж на 9 млн. т. Зниження виробни-

цтва відбулося переважно через скорочення внутрішнього споживання сталевих продукцій з боку нафтогазових і трубопрокатних заводів після різкого зниження нафтових цін.

США були зміщені з третього місця Індією, яка є однією з небагатьох країн, що змогли збільшити обсяги виробництва в 2015 р. За рік індійські металурги збільшили виробництво сталі на 2,3 млн. т, що стало найвищим показником у світі. Основною причиною зростання є масштабні інвестиції в інфраструктурні проекти в країні. Індійські металурги також відчують сильний тиск із боку імпортової продукції, але останнім часом уряд країни вжив низку протекціоністських заходів.

Росія за 2015 р. піднялася на одне місце вгору (із 6-го на 5-е), змістивши Південну Корею. Російські металурги знизили випуск сталі, але меншою мірою, ніж це спостерігалось у більшості інших країн.

В європейських країнах виробництво сталі за підсумками 2015 р. також знизилось, але меншою мірою, ніж у США. В ЄС-28 скорочення становило лише 1,8%. Більшість провідних європейських країн-виробників, за винятком Польщі та Іспанії, скоротили обсяги виробництва сталі. Найбільше скорочення виробництва серед європейських країн відзначено в Італії через фінансові проблеми найбільшого в країні металургійного комбінату Ilva і у Великобританії, де в жовтні 2015 р. було закрито великий металургійний комбінат Teesside.

Україна зберегла своє місце в десятці найбільших виробників сталі, але спад обсягів виробництва серед провідних виробників був найбільшим, що зумовлено політичними та економічними проблемами в країні.

Якщо найбільш населена країна світу є беззмінним лідером за валовим обсягом виробництва сталі, то одна з найменших

Таблиця 1

ТОП-10 найбільших світових виробників сталі (млн. т)

Виробники	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Китай	638,7	694,8	724,7	815,4	822,7	803,8
Японія	109,6	107,6	107,2	110,6	110,7	105,2
США	80,5	86,4	88,7	86,9	88,3	78,9
Індія	67,0	73,6	77,3	81,3	83,2	89,6
РФ	58,9	68,5	69,1	66,1	71,0	71,1
Південна Корея	58,5	68,9	70,4	68,9	70,7	69,7
Німеччина	43,8	44,3	42,7	42,6	42,9	42,7
Туреччина	29,1	34,1	35,9	34,7	34,0	31,5
Бразилія	32,9	35,2	34,5	34,2	33,9	33,2
Україна	33,6	35,3	33,0	32,8	27,2	22,9

країн – Люксембург – уже не перший рік зберігає лідерство в середньодушовому виробництві сталі.

Найбільшим експортером сталевих продукцій (включаючи напівфабрикати) є Китай. На другому і третьому місцях – відповідно Японія і Південна Корея. Росія є четвертим у світі експортером сталевих продукцій, дещо випереджаючи за цим показником Німеччину, яка знаходиться на п'ятому місці.

Світова металургійна промисловість стикається з безпрецедентним рівнем надлишкового виробництва, яке сильно дисбалансує світовий ринок і ставить під загрозу життєздатність багатьох світових виробників сталі.

Надлишок виробничих потужностей у 2015 р. досяг загрозливих показників. У Сполучених Штатах, наслідки цієї кризи відчуються найбільш гостро у вигляді зростання обсягів імпорту, що негативно впливає на металургійну промисловість США. На кінець 2015 р. виробники сталі використали менше 65% своїх потужностей, що призвело до звільнення 12 тис. працівників галузі. Металургійна промисловість США не може протистояти вищезгаданим тенденціям ринку в довгостроковій перспективі. Необхідно негайно зменшити потенціал металургійного виробництва, особливо в Китаї, експорт якого призвів до погіршення фінансового становища металургів і погіршив довгострокову економічну життєздатність та ефективність металургійної галузі в усьому світі.

Дійсно, незважаючи на досвід державного втручання в період кризи імпорту в 1997–2001 рр. у США, більшість світових виробників чорних металів не в змозі вирішити основні проблеми і збільшити ємність споживання без урахування фактичного рівня попиту, у результаті чого в нинішніх умовах перевищення потенціалу в металургійній промисловості оцінюється близько 700 млн. метричних тонн у всьому світі і продовжує зростати [6].

Це величезне зростання потужностей відбувалося не під впливом ринкових сил, оскільки це значно перевищує рівень зростання попиту. Воно не дає змоги отримувати відповідні прибутки, оскільки виробництво сталі є найменш прибутковим виробництвом у світі за умови невпинного зростання потужностей сталеплавильного виробництва.

Швидше за все, надлишок виробничих потужностей значною мірою є результатом підвищення рівня державної власності і втручання держави в роботу металургійної промисловості, особливо в Китаї, який створює

майже дві третини світового надлишку сталі. Незважаючи на його значний внесок у кризу, представляється малоімовірним, що Китай реально скоротить виробництво сталі від 100 до 150 млн. т.

Протягом останніх років у Китаї розроблялись урядові плани, які нібито призначені для зниження ємності, насправді заохочували і навіть субсидували модернізацію та продовження зростання виробництва. Продовження цієї політики, швидше за все, призведе до підтримання та подальшого розширення китайського виробництва сталі. Надлишкові виробничі потужності сталі повинні бути закриті найближчим часом.

Розподіл світового ринку чорних металів за регіонами залишався стабільним із 2014 р., але зміни відбулися протягом останніх десяти років. За період 2005–2015 рр. більшість регіонів (Європейський Союз, СНД, Північна Америка, Південна Америка й Африка) зменшили свою частку у світовому виробництві. Тільки Близький Схід, Азія та Океанія збільшили свою частку глобального виробництва чорних металів [6].

У 2015 р. у Північній Америці був відзначений найбільший темп скорочення – на 8,6%, у країнах Європи – 5,7%. Із 2006 до 2015 р. виробництво сталі в Азії, Океанії та Близькому Сході мало позитивний темп зростання, іноді навіть двозначними цифрами. Всі інші регіони зазнали скорочення обсягів виробництва сталі, особливо під час фінансової кризи 2008–2009 рр., а потім у 2012–2014 рр.

Тепер би більш детально зупинимося на аналізі тенденцій експорту провідних виробників сталі у світі.

Аналіз динаміки обсягів виробництва та частки експорту у загальному обсязі виробництва в розрізі провідних світових експортерів сталі за 2009–2015 рр. (табл. 2) дав змогу зробити такі висновки.

Китай залишається найбільшим у світі експортером сталі. За 2015 р. країна збільшила обсяги експорту більше ніж на 10% (з 91,3 млн. т до 110 млн. т). Експорт Китаю становить близько 24% усього світового експорту сталі. Обсяг китайського експорту сталі в 2015 р. був більшим ніж удвічі другого за величиною в світі експортеру – Японії і більшим ніж утричі третього за величиною експортера – Південної Кореї. Китай експортує сталь у більш ніж 210 країн.

Південна Корея є третім за величиною експортером сталі у світі. У 2015 р. Південна Корея зменшила обсяги експорту

до 30,9 млн. т із 31,6 млн. т у 2014 р. Експорт Південної Кореї представлений близько 7% усього світового експорту сталі. Південна Корея експортує сталь у більше ніж 180 країн.

Україна займає шосте місце в світі за величиною експорту сталі. У 2015 р. країна експортувала 17,8 млн. т сталі, що на 17,3% менше порівняно з 2014 р.

Експорт з України становив близько 4% усього світового експорту сталі. Обсяг експорту сталі в 2015 б. трохи більшим, ніж Італії та Бельгії, і меншим на 20%, ніж Китаю.

У вартісному вираженні, обсяг експорту сталі становив 18% від загального обсягу товарів, які Україна експортувала в 2015 р. Україна експортує сталь у більш ніж 160 країн.

За прогнозними оцінками експертів, нарощування потужностей у чорній металургії КНР, Індії та низки інших країн Азії може призвести до деякого скорочення обсягу міжнародної торгівлі сталеву продукцією і в перспективі, можливо, до великих змін у напрямках торговельних потоків.

Таблиця 2

Загальний обсяг виробництва та частки експорту у загальному обсязі виробництва в розрізі провідних світових експортерів сталі за 2009–2015 рр.

Показники	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Китай							
Виробництво	577.1	638.7	702.0	731.0	822.0	822.8	803.8
Внутрішнє споживання	576.3	615.2	671.6	691.7	776.5	746.2	706.8
Експорт	23.0	40.5	46.5	53.3	60.1	91.3	110.0
Частка експорту у загальному обсязі виробництва	4.0%	6.3%	6.6%	7.3%	7.3%	11.1%	13.7%
Японія							
Виробництво	87.5	109.6	107.6	107.2	110.6	110.7	105.2
Внутрішнє споживання	57.2	71.3	72.5	71.5	73.5	76.0	70.2
Експорт	33.2	42.6	40.5	41.3	42.4	41.2	40.7
Частка експорту у загальному обсязі виробництва	37.9%	38.9%	37.7%	38.5%	38.3%	37.2%	38.7%
Південна Корея							
Виробництво	58,9	68,5	48,6	69,1	66,1	71,5	69,7
Внутрішнє споживання	59,1	62,6	48,7	59,4	56,3	62,2	60,3
Експорт	20,0	28,5	29,8	24,3	28,5	31,6	30,9
Частка експорту у загальному обсязі виробництва	41.2%	41.3%	41.6%	43.2%	43.2%	44.1%	44.3%
Росія							
Виробництво	60.0	66.9	68.9	70.2	69.0	71.5	70.9
Внутрішнє споживання	34.4	43.1	50.5	50.3	49.3	49.8	45.6
Експорт	29.3	29.8	25.4	26.6	27.2	28.0	29.7
Частка експорту у загальному обсязі виробництва	48.8%	44.6%	36.9%	37.9%	39.4%	39.1%	41.9%
Німеччина							
Виробництво	32.7	43.8	44.3	42.7	42.6	42.9	42.7
Внутрішнє споживання	30.0	41.7	44.4	40.7	41.7	43.5	43.0
Експорт	20.6	25.2	26.5	25.8	24.3	24.3	24.8
Частка експорту у загальному обсязі виробництва	63.1%	57.6%	59.8%	60.4%	56.9%	56.7%	58.1%
Україна							
Виробництво	29.9	33.4	35.3	33.0	32.8	27.2	23.0
Внутрішнє споживання	6.9	10.1	11.4	10.7	9.9	6.9	6.0
Експорт	23.9	25.1	25.9	24.1	24.6	21.5	17.8
Частка експорту у загальному обсязі виробництва	80.1%	75.0%	73.2%	73.2%	75.2%	79.0%	77.3%

Джерело: складено автором на основі [7–12]

У вітчизняній економіці накопичилося багато власних проблем: зросли масштаби корупції та вивезення капіталу з країни, що послужило значущою підставою для застою вітчизняного ринку споживання металу, оскільки багато галузей-споживачів перейшли в стан стагнації або спаду, політичні події на сході країни.

Безумовно, кожна галузь стикається зі своїми специфічними труднощами, багато галузей також страждають від проблем із зарубіжними партнерами, причому як політичними, так і фінансово-економічними. Україна входить до десятки лідерів міжнародного ринку чорних металів, займаючи 10-е місце в світі з виробництва й експорту металопродукції.

Світові тенденції щодо підвищення цін на сировину та енергоносії, зростання конкуренції, укрупнення компаній, посилення захисних заходів, швидкий розвиток китайської металургії і т. д. у майбутньому значно вплинуть на конкурентоспроможність вітчизняної продукції.

Для збереження наявних позицій на світовому ринку перед металургійними компаніями стоїть завдання підвищення ефективності за рахунок зниження виробничих витрат і забезпечення якості металопродукції.

На нашу думку, розширення сортаменту металопрокату шляхом включення в нього технологічних видів металопродукції, для яких сировинні фактори перестають відігравати вирішальну роль, призведе до інтенсифікації виробництва з точки зору як скорочення виробничих трудовитрат на тону продукції, так і підвищення якості металопродукції та рівня обслуговування споживачів.

Поглиблення взаємодії зі споживачем дасть змогу сформувати мережеву структуру, що об'єднує в собі скоординоване планування діяльності, технологічні новації, різнопланову кооперацію ще на стадії розробки нової металомісткої продукції. На світовому ринку завдання вітчизняної чорної металургії зводиться до зміни структури експорту від сировини і напівфабрикатів до продукції глибокої переробки.

Існує й альтернативна стратегія, яка в перспективі дасть змогу експортувати продукцію високих переділів, це укладання довгострокових контрактів безпосередньо з кінцевими споживачами – виробниками автомобільної продукції і запасних частин, машинобудування і побутової техніки. Іншим завданням вітчизняних компаній є збереження своїх позицій у традиційних регіонах – Азії, Близькому Сході, Африці, – які імпортують українську продук-

цію. Крім того, низка країн Азії, Близького Сходу та Латинської Америки, Індія, Бразилія, Туреччина активно нарощують власне виробництво. Різне зростання цін на чорні метали на світовому ринку поставило перераховані вище держави перед необхідністю розвитку власної металургійної галузі.

Можливо, зростання виробництва сталі в країнах, що розвиваються, призведе до покриття їх внутрішніх потреб, а в перспективі і до витіснення українських експортерів із ринків збуту і загострення конкуренції на світовому ринку чорних металів.

Головне завдання України в контексті зазначеної проблеми полягає не в порятунку окремих підприємств, а у вирішенні питань стратегічного характеру для металургії. Джерела та способи фінансування підприємств металургії можуть бути різноманітними, вони вимагають детального розгляду в рамках державних програм галузевого розвитку.

Сьогодні конкурентні переваги українських виробників зумовлюються наявністю в країні масштабної транспортної інфраструктури, її вигідним географічним положенням і забезпеченістю природними ресурсами.

Незважаючи на значну кількість ризиків для світової металургії, за оцінками ОЕСР, у 2025 р. попит на сталь зросте до 2,3 млрд. т на рік (середньорічне зростання в 2013–2025 рр. становитиме 3,7%) і буде розподілено таким чином: 64% споживання припадає на будівельний сектор, 17% – на автомобілебудування, 15% – на виробництво технологічних машин і устаткування. Варто зазначити, що 90% очікуваного збільшення споживання сталі в 2012–2025 рр. забезпечать такі сфери, як: житлові й інфраструктурні проекти в країнах з економікою, що розвивається (близько 68% зростання); технологічне машинобудування (близько 13% зростання) і нафтогазова промисловість (близько 9% зростання) [13].

Тенденції розвитку світового металургійного виробництва визначають такі чинники зменшення конкурентоспроможності українських чорних металів:

- удосконалення технологічної структури світового металургійного виробництва, яке полягає у збільшенні конверторного та електродугового способів виробництва;

- швидке та повсюдне поширення безперервного розливання сталі, що забезпечує максимальне наближення форми заготовки до конфігурації готового виробу та сприяє збільшенню виходу придатного литва на 15–20% з одночасним зниженням собівартості продукції;

– розвиток та застосування прогресивних металургійних технологій, матеріалів і нових технологій підготовки сировини [14].

Висновки з цього дослідження. Для підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світовому ринку чорних металів та освоєння виробництва нових видів металопродукції металургійним підприємствам України необхідно провести заміну технології, модернізацію обладнання та установити сучасні виробничі потужності, а також урахувати прогнозні тенденції щодо зміни попиту на світовому ринку чорних металів.

Трансформація світового ринку чорних металів зумовлена геополітичним зрушенням на Схід. Однією з основних причин кризи на світовому металургійному ринку є перевиробництво сталі в Китаї. У глобальній конкуренції на світовому ринку чорних металів найбільш конкурентоспроможними є країни з ємним внутрішнім споживанням, тому українська металургія, яка зараз переживає вкрай важкий період, повинна не тільки прагнути до збільшення експорту продукції, але й збільшення внутрішнього попиту.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації : [монографія] / Л.Л. Антонюк. – К. : КНЕУ, 2004. – 275 с.
2. Бураковський І. Теорія міжнародної торгівлі : [навч. посіб.] / І. Бураковський. – К. : Основи, 2000. – 240 с.
3. Глобальное экономическое развитие: тенденции, асимметрии, регулирование : [монографія] / Д. Лукьяненко [и др.] ; под науч. ред. проф. Д. Лукьяненко, А. Поручника, В. Колесова. – К. : КНЭУ, 2013. – С. 466.
4. Оболенська Т., Довгань Д. Україна на світовому ринку чорних металів / Т. Оболенська, Д. Довгань / Вісник Львівського політехнічного університету. Серія «Міжнародні відносини». – 2015. – № 36(3). – С. 169–176.
5. Steel Statistical Yearbook / World Steel Association [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldsteel.org/statistics/statistics-archive/yearbook-archive.html>.
6. Костюк О. За підсумками 2015 року Україна залишилася у ТОП-10 світових виробників сталі / О. Костюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zaxid.net/news/showNews.do?za_pidsumkami_2015_roku_ukrayina_zalishilasya_u_top10_svitovih_virobnikiv_stali&objectId=1380378.
7. Steel Exports Report: China/ Global Steel Trade Monitor [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://trade.gov/steel/countries/pdfs/exports-china.pdf>.
8. Steel Exports Report: Germany / Global Steel Trade Monitor [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ita.doc.gov/steel/countries/pdfs/exports-germany.pdf.
9. Steel Exports Report: South Korea / Global Steel Trade Monitor [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ita.doc.gov/steel/countries/pdfs/exports-korea.pdf>.
10. Steel Exports Report: Japan/ Global Steel Trade Monitor [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ita.doc.gov/steel/countries/pdfs/exports-japan.pdf>.
11. Steel Exports Report: Ukraine / Global Steel Trade Monitor [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://trade.gov/steel/countries/pdfs/exports-ukraine.pdf>.
12. Steel Exports Report: Russia / Global Steel Trade Monitor [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ita.doc.gov/steel/countries/pdfs/exports-russia.pdf>.
13. Жилін М.В. Світовий ринок сталі: особливості та сучасні тенденції / М.В. Жилін // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка». – 2016. – Вип. 1(5). – С. 29–33 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.msu.edu.ua/visn/wp-content/uploads/2016/05/1-5-1-2016-4.pdf>.
14. Кравченко І.Ю. Міжнародні маркетингові дослідження в системі управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства (на прикладі металургійного комплексу України) : автореф. дис. ... к.е.н. / І.Ю. Кравченко.– Київ, 2002 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.br.com.ua/referats/dysertacii_ ta_autoreferaty/64938-4.html.

Конкуентоспроможність транспортної інфраструктури України в умовах інтеграції до ЄС¹

Дорофеєва Х.М.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри міжнародної економіки та туризму
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

У статті розглянуто стан та загальні тенденції функціонування транспортної інфраструктури України. Особливу увагу приділено рівню конкурентоспроможності транспортної інфраструктури країни, виявленню проблем та напрямів її підвищення в контексті інтеграції до єдиного транспортного простору Європейського Союзу.

Ключові слова: транспортна інфраструктура, конкурентоспроможність, Глобальний індекс конкурентоспроможності, конкурентна перевага, конкурентоспроможність транспортної інфраструктури.

Дорофеева К.М. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИИ В ЕС

В статье рассмотрены состояние и общие тенденции функционирования транспортной инфраструктуры Украины. Особое внимание уделено уровню конкурентоспособности транспортной инфраструктуры страны, выявлению проблем и направлений ее повышения в контексте интеграции в единое транспортное пространство Европейского Союза.

Ключевые слова: транспортная инфраструктура, конкурентоспособность, Глобальный индекс конкурентоспособности, конкурентное преимущество, конкурентоспособность транспортной инфраструктуры.

Dorofieieva K.M. COMPETITIVENESS OF UKRAINE'S TRANSPORT INFRASTRUCTURE IN TERMS OF EU INTEGRATION

The article discusses the condition and functioning of the common trends of transport infrastructure of Ukraine. Particular attention is paid to the level of competitiveness of the country's transport infrastructure, identifying of problems and directions of its improvement in the context of integration into the European Union common transport space.

Keywords: transport infrastructure, competitiveness, the Global Competitiveness Index, a competitive advantage, the competitiveness of the transport infrastructure.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Транспортні послуги є найбільш значущими в економіці України, їх питома вага у ВВП держави становить близько 12%. Однак темпи зростання галузі є помірними: згідно з даними Державної служби статистики України, за період 2000–2015 рр. обсяг транспортних послуг збільшився в чотири рази, а в 2008–2015 рр. спостерігалось незначне скорочення (на 0,04%). Необхідно зазначити, що світова фінансова криза зробила негативний вплив на розвиток української економіки в цілому, однак практично не вплинула на виробництво транспортних послуг. Так, у 2009 р. ВВП України зменшився на 34,8%, при цьому обсяги транспортних послуг збільшилися на 8%, що пов'язано зі збільшенням мобільності виробників і споживачів послуг, а

також загальносвітовою тенденцією до скорочення транспортних витрат [1]. Необхідно зауважити, що нині конкурентоспроможність транспортної інфраструктури України знаходиться на незадовільному рівні, що пов'язано із комплексом політичних, економічних та соціальних проблем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню різних аспектів розвитку транспортної інфраструктури присвячено роботи таких учених, як О.Б. Чернега, А. Шафер, Д. Падалкіна, О.В. Бойко та З.П. Двудіт, П. Фоуракр, О.О. Фастовець, Г.А. Жовтяк та ін. Однак більшість досліджень присвячена проблемам підвищення конкурентоспроможності транспортної інфраструктури конкретних видів транспорту, не беручи до уваги загальні тенденції та комплексний підхід щодо підви-

¹ Публікація містить результати досліджень, проведених за грантової підтримки Державного фонду фундаментальних досліджень за конкурним проектом 20538

щення конкурентоспроможності транспортної системи держави.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У літературних джерелах досить фрагментарно розглянуто комплексне поняття конкурентоспроможності транспортної інфраструктури, що дає змогу виокремити не розглянуті раніше напрями, проблеми підвищення конкурентоспроможності транспортної інфраструктури.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження рівня конкурентоспроможності транспортної інфраструктури України в контексті євроінтеграції з визначенням основних проблем та концептуальних засад підвищення конкурентоспроможності транспортної інфраструктури країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз показників розвитку транспортної системи України демонструє, що протягом останніх п'яти років темпи зростання галузі є помірними, а структура системи – незмінною. Залізничний транспорт має питому вагу – 24% від загального обсягу перевезень та є найбільш розвиненим в Україні (за обсягом перевезень він має найбільшу частку – від 40% до 60%). Протягом останніх п'яти років показники вантажообігу на різних видах транспорту зазнали значних змін (табл. 1). Вантажообіг на автомобільному виді транспорту є найбільш сталим показником, лише в 2011 р. спостерігалось незначне скорочення на 0,7%, проте в 2012 та 2014 рр. наявне збільшення показника в середньому на 2%. Хоча в 2014 р. обсяг вантажообігу майже за всіма видами транспорту скоротився, однак порівняно з 2009 р. вантажообіг на залізничному транспорті збільшився на 14,3%, або на 28 038,9 млн. т/км, на автомобільному – на 19,5%, або на 6 620,5 млн. т/км, тоді як на водному транспорті вантажообіг скоротився на 41,8%, або на 3 311,9 млн. т/км у 2013 р. порівняно з 2009 р., на трубопровідному – на

22,7%, або на 32 228,7 млн. т/км, на авіаційному – на 22,1%, або на 77,3 млн. т/км.

Скорочення вантажообігу на морському та авіаційному транспорті зумовлюється підвищенням тарифів на перевезення, на трубопровідному транспорті – скороченням кількості діючих газо– та нафтопроводів у зв'язку з їх зношеністю [3].

Відповідно до Глобального звіту конкурентоспроможності, Україна посідає 68-е місце за рівнем розвитку інфраструктури (2014–2015 рр.); порівняно з 2013–2014 рр. цей показник не змінився [4]. Стосовно розвитку транспортної інфраструктури, то за якістю розвитку залізничної інфраструктури Україна входить до 30-ти найкращих країн (кількісні показники, такі як довжина, щільність залізничних колій, осьове навантаження дають Україні змогу входити в 10–15 найкращих країн). Так, у період з 2009 по 2013 р. рейтинг якості залізничної інфраструктури покращився на шість позицій (з 30-го до 24-го місця); у 2014–2015 рр. спостерігається незначне погіршення показника, однак саме цей сектор транспортної інфраструктури держави нині дає змогу втримувати певну конкурентну перевагу. У незадовільному стані знаходиться розвиток автошляхів, ранг яких у 2014–2015 рр. був знижений на дві позиції порівняно з 2012–2013 рр., якість портової інфраструктури – зниження рейтингу на 32 позиції та якість авіаційної інфраструктури – зниження рейтингу на 14 позицій (табл. 2).

Таке скорочення показників рейтингу пов'язане з політичною ситуацією в країні, що проявляється у неможливості використання інфраструктурних об'єктів частини Донецької, Луганської областей та Автономної Республіки Крим.

В умовах реформування транспортної інфраструктури України в контексті інтеграції до Європейського Союзу та загострення конкуренції на ринку транспортних послуг, за невідповідності технологічного рівня перевезень

Таблиця 1

Динаміка вантажообігу в Україні в 2009–2014 рр., млн. т/км

Вид транспорту	2009 р.	2010 р.	Темп росту, %	2011 р.	Темп росту, %	2012 р.	Темп росту, %	2014 р.	Темп росту, %
Залізничний	195978	218037	111,26	243556	111,70	237274	97,42	224017	94,41
Автомобільний	33866,7	38697,2	114,26	38438,9	99,33	39194	101,96	40487	103,30
Водний	7927,1	9014,5	113,72	7365,2	81,70	5324,8	72,30	4615,2	86,67
Трубопровідний	141880	138445	97,58	136700	98,74	112505	82,30	109651	97,46
Авіаційний	350,3	378,2	107,96	366,8	96,99	349,5	95,28	273,0	78,11

Джерело: складено автором на основі [2]

зростаючим потребам суспільства і стандартам якості надання транспортних послуг пріоритетного значення набуває проблема підвищення конкурентоспроможності транспортної інфраструктури за рахунок підвищення якості послуг, що надаються, та доступності транспортних мереж.

Першочерговим завданням щодо підвищення конкурентоспроможності транспортної інфраструктури України має стати вдосконалення державного регулювання її формування та розвитку.

Нині головною проблемою розвитку транспортної інфраструктури будь-якого з видів транспорту є недостатній обсяг інвестицій, що могли бути спрямовані не тільки на створення нових об'єктів інфраструктури відповідно до світових та європейських стандартів, а й на модернізацію наявних. Таким чином, головним важелем підвищення конкурентоспроможності транспортної інфраструктури є вдосконалення законодавства про інвестиції з посиленням важелів активної політики іноземних капіталовкладень. Не менш важливими проблемами залишаються нестача кваліфікованих кадрів у транспортній галузі та низький рівень зацікавленості у фундаментальних дослідженнях щодо розвитку транспорту, що потребує додаткового стимулювання з боку державних агенцій. Особливої уваги також потребує мотивація підприємств, що працюють у транспортній галузі, до підвищення якості послуг та впровадження інноваційних технологій. Варто зазначити, що представлені аспекти підвищення конкурентоспроможності транспортної інфраструктури є лише загальними векторами, що дадуть змогу спрямувати дії державних та ринкових акторів у напрямі підвищення якості та результативних показників об'єктів транспортної інфраструктури. Конкретні механізми реалізації процесу підви-

щення конкурентоспроможності транспортної інфраструктури України потребують подальшого дослідження.

Під процесом забезпечення підвищення конкурентоспроможності транспортної інфраструктури розуміється якнайкраще використання природних, трудових, інвестиційних, інноваційних ресурсів та територіальної організації країни. Кінцевим етапом такого процесу формування стане алгоритм, використання якого забезпечить підвищення конкурентоспроможності транспортної інфраструктури.

Для забезпечення конкурентоспроможності, транспортна інфраструктура України на сьогоднішній день вирішує важливе завдання щодо залучення додаткових обсягів перевезень за всіма видами транспорту за рахунок збільшення швидкості перевезень. Однією з основних причин незадовільного стану національного транспортного комплексу є встановлена протягом останніх двох десятиріч років невідповідність масштабів фінансування нормативним правилам процесів простого відтворення основних виробничих фондів та майже повна відсутність інвестиційних вкладів, які б сприяли інноваційно-інвестиційному процесу розвитку транспортної інфраструктури. У результаті транспорт має цілу низку проблем, а саме [5]: значне старіння основних фондів, їх фізичний та моральний знос; поганий ступінь організації перевізного процесу; майже повна відсутність транспортного сервісу; незначний рівень інформатизації транспортного процесу та інформаційної взаємодії транспорту з іншими галузями економіки.

У зв'язку з обмеженістю фінансування надійна робота всієї галузі ставиться під загрозу через зниження показників безпеки руху та надійності інфраструктурних об'єктів.

Значна частина конкурентних переваг у транспортній галузі, як і в інших галузях еко-

Таблиця 2

**Оцінка сектору «транспортна інфраструктура» України
в Глобальному індексі конкурентоспроможності**

Показники розвитку транспортної інфраструктури	Рейтинг у 2012–2013 рр.	Рейтинг у 2013–2014 рр.	Рейтинг у 2014–2015 рр.
Якість інфраструктури в цілому	56	70	75
Якість автошляхів	137	144	139
Якість залізничної інфраструктури	24	25	25
Якість портової інфраструктури	75	94	107
Якість авіаційної інфраструктури (пасажирських перевезень)	85	105	99
Доступний кілометраж посадкових смуг	58	58	61

Джерело: складено автором на основі [4]

номіки, на даному етапі розвитку набула Україною за рахунок дешевої робочої сили, заниженого курсу національної валюти, прямого чи прихованого субсидування галузей, отримання «тіньових» прибутків, експлуатації природних та екологічних ресурсів тощо. Сучасні методи конкурентної боротьби базуються на застосуванні гнучких, універсально прийнятних інструментів економічного регулювання та стимулювання, інтенсивному поширенні інформаційно-комунікаційних технологій, першочерговому розвитку «економіки знань».

Оновлення бачення проблеми стійкої конкурентоспроможності транспортної інфраструктури України в контексті євроінтеграції створює потенційну можливість для прискорення просування країни до впровадження сучасних чинників конкурентоспроможності національної економіки, водночас посилюючи відкритість економіки та використовуючи значну частину «штучних» засобів досягнення конкурентоспроможності. Ключове завдання політики держави формується за допомогою інструментарію, притаманного сучасній ринковій економіці, а ресурси, набуті завдяки попередній моделі розвитку, спрямовуються на створення засад нової якості економічного розвитку та конкурентоспроможності на основі стійкого розвитку.

Загальні рекомендації щодо концепції підвищення стійкої конкурентоспроможності транспортної інфраструктури України представлено на рис. 1, де головну увагу приділено реформуванню державної політики у сфері підвищення якості та безпеки перевезень.

Якщо перейти від конкурентних засад визначення стратегічних шляхів забезпечення стійкої конкурентоспроможності транспортної інфраструктури до визначення реальних напрямів її вдосконалення, то необхідно сконцентрувати увагу на можливостях повноцінної реалізації національних конкурентних переваг, що існують та формуються з урахуванням прогнозних тенденцій світового економічного розвитку.

Саме виходячи із цих позицій, за стратегічними оцінками фахівців, одним із найперспективніших напрямів формування та забезпечення стійкої конкурентоспроможності України має стати мобілізація інфраструктурного потенціалу держави, який спирається на геоекономічні переваги України та є ресурсом динамічного розвитку інтеграційних процесів у всіх регіонах світу.

Важливим є вивчення транспортно-інфраструктурного потенціалу України та обґрунтування необхідності його розвитку для підви-

щення конкурентоспроможності держави на світовій арені. Особливе географічне положення України визначає її високий транзитний потенціал як держави, що об'єктивно має відігравати роль геополітичного мосту у транспортних зв'язках, що формуються на провідних напрямках міжнародної торгівлі Європа – Азія, Північна Європа – Близький Схід, країни Африканського континенту [5].

Модернізація транспортної інфраструктури, підвищення якості організації доставки вантажів можуть істотно збільшити обсяги міжнародних перевезень, які є основним джерелом експорту транспортних послуг. Україна має густу мережу транспортних шляхів, розвинутий сучасний рухомий склад усіх видів транспорту. За коефіцієнтом транзитності (тобто за ступенем розвитку всіх видів транспортних зв'язків та відповідної їм інфраструктури) Україна посідає перше місце в Європі [6, с. 9]. Транспортний комплекс України за обсягами та тоннажем пасажирських і вантажних перевезень, пропускною спроможністю та оформленням транзитних вантажів, наявністю потужних магістральних газо- та нафтопроводів, міжнародних енергосистем посідає одне з провідних місць в Європі (у перші роки незалежності Україна за обсягом перевезень посідала четверте місце у світі після Росії, США та Канади).

Нині український транспортний комплекс має 6 залізниць, 3 морські пароплавства та АТ «Укррічфлот», 67 авіакомпаній, 800 підприємств автомобільного транспорту, 50 тис. км трубопроводів (газо-, нафто- та продуктопроводів), комплекс науково-виробничих підприємств. У сфері транспорту зайнято нині 20% населення та 30% основних фондів. Кожну добу кордон перетинає в середньому понад 150 тис. громадян та 40 тис. одиниць транспорту [2], що свідчить про значний потенціал розвитку транспортної інфраструктури, однак, як уже зазначалося вище, головною проблемою розвитку транспортної галузі є недосконала державна політика. Основними причинами, що стримують підвищення рівня конкурентоспроможності транспортної інфраструктури є:

– неузгодженість українського законодавства із законодавством західноєвропейських країн (із восьми конвенцій щодо спрощення процедур в управлінні, торгівлі й на транспорті Україна як незалежна держава приєдналася лише до однієї Митної конвенції з міжнародного перевезення вантажів із використанням книжки МДП 1975 р. (ЕЕК ООН));

- несумісність національної нормативно-правової бази з міжнародним транспортним правом, зокрема в частині перетинання кордонів, організації перевезень і переробки вантажів на терміналах;
- відсутність єдиної державної транзитної політики;
- недостатня якість перевезень через недосконалість транспортної інфраструктури

(низька швидкість, організаційно-технічні бар'єри на кордонах, незбереження вантажів, низький рівень сервісу);

- відставання розвитку сучасної мережі автомобільних шляхів, терміналів, їх невідповідність технічним параметрам і техніко-експлуатаційним вимогам до транспортних комунікацій міжнародного значення, рухомого складу та інших об'єктів;



Рис. 1. Концепція підвищення конкурентоспроможності транспортної інфраструктури України

– недостатній розвиток інформатизації.

З метою вдосконалення організаційно-правової основи системи функціонування транспортної інфраструктури для підвищення конкурентоспроможності України необхідно створити правові, економічні, технічні, організаційно-технологічні, екологічні умови, максимально наближені до європейських. Необхідно впровадити комплексні заходи, спрямовані на становлення України як транзитної держави та на нормативно-правове забезпечення транзиту територією України. Для цього потрібно провести:

– удосконалення принципів положень законодавства про інвестування з посиленням важелів активної політики залучення іноземного капіталу;

– фінансування фундаментальних та прикладних досліджень у сфері розвитку транспортної інфраструктури та інновацій у транспортній галузі;

– моніторинг національного та європейського ринків транспортних послуг, а також аналіз стану транспортної інфраструктури, своєчасні корегувальні та превентивні заходи на етапі формування транспортних мереж;

– стимулювання впровадження новітніх екологічних та ефективних технологій, що сприяють підвищенню рівня безпеки, якості та рентабельності транспортної інфраструктури;

– упровадження інтелектуальної транспортної системи та визначення її економічної ефективності;

– упровадження мотиваційних важелів для транспортних підприємств щодо прискорення

переходу на європейські стандарти надання транспортних послуг та розбудови інфраструктурних об'єктів.

Контроль над реалізацією програмних інструментів підвищення стійкої конкурентоспроможності транспортної інфраструктури й їх коригування мають бути постійними й спиратися на додержання цільової орієнтації транспортної інфраструктури на досягнення необхідної (запланованої) соціальної й економічної результативності в контексті євроінтеграції. У разі виникнення тих чи інших відхилень від стратегічної мети (вдосконалення організаційно-правової основи системи функціонування транспортної інфраструктури) потрібно робити відповідні коригування. При цьому можливі їх модифіковані варіанти, усунення й заміна новими, що задовольняють вимоги загальної (базової) стратегії та цільову спрямованість соціально-економічного розвитку транспортної інфраструктури.

Висновки з цього дослідження. Нині конкурентоспроможність транспортної інфраструктури України знаходиться на незадовільному рівні, що пов'язано з комплексом політичних, економічних та соціальних проблем. Головним важелем підвищення конкурентоспроможності транспортної інфраструктури в контексті євроінтеграції є вдосконалення державних механізмів регулювання окремих аспектів інфраструктурного розвитку, що стане першим кроком на шляху залучення іноземних інвестицій, упровадження інноваційних технологій та підвищення якості послуг, що надаються.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Дорофєєва Х.М. Аналіз показників роботи транспортної системи України / Х.М. Дорофєєва // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2015. – Вип. 1. – С. 64–69.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Задворный Ю.В. Критерии оценки развития транспортной инфраструктуры региона / Ю.В. Задворный // Российское предпринимательство. – 2011. – Вип. 1(175). – С. 168.
4. The Global Competitiveness Report. Official web-site of World economic forum. Available at : <https://www.weforum.org/reports>.
5. Хумаров О.А. Підвищення конкурентоспроможності України: мобілізація транзитного потенціалу / О.А. Хумаров [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://old.niss.gov.ua/book/StrPryor/11_2009/23.pdf.
6. Філіпенко А.С. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть / А.С. Філіпенко, В.С. Будкін, А.С. Гальчинський [та ін.]. – К. : Либідь, 2002. – 470 с.

Вплив коефіцієнта LCR на контроль за банківською ліквідністю

Павлюк О.О.

кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри міжнародних фінансів
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Актуальною залишається проблема платоспроможності та стабільності міжнародної банківської системи. Необхідним є застосування загальних принципів регулювання та методології банківських ризиків. Однією з ключових реформ Базельського Комітету є розвиток більш стійкого банківського сектору шляхом застосування коефіцієнта покриття ліквідності (LCR). Метою LCR є сприяння короткостроковій стійкості ризику ліквідності банків. Ця реформа буде істотно впливати на прибутковість та вимагати трансформації бізнес-моделі багатьох українських банків.

Ключові слова: банківський нагляд, Базельський комітет по банківському нагляду, угода Базель III, ризик ліквідності, коефіцієнт покриття ліквідності (LCR), високоякісні ліквідні активи.

Павлюк Е.А. ВЛИЯНИЕ КОЭФФИЦИЕНТА LCR НА КОНТРОЛЬ ЗА БАНКОВСКОЙ ЛИКВИДНОСТЬЮ

Актуальным остается проблема платежеспособности и стабильности международной банковской системы. Необходимым есть использование общих принципов регулирования и методологии банковских рисков. Одной из ключевых реформ Базельского Комитета является развитие более устойчивого банковского сектора путем применения коэффициента покрытия ликвидности (LCR). Целью LCR является содействие краткосрочной устойчивости риска ликвидности банков. Реформа будет существенно влиять на прибыльность и потребует трансформации бизнес-моделей многих украинских банков.

Ключевые слова: банковский надзор, Базельский комитет по банковскому надзору, соглашение Базель III, риск ликвидности, коэффициент покрытия ликвидности (LCR), высококачественные ликвидные активы.

Pavluk O.O. THE IMPACT OF LCR ON THE CONTROL OVER BANKING LIQUIDITY

The problem of payment ability and stability of the international banking system remains important. It is necessary to implement fundamental principles of regulation and methodology of banking risks. One of the Basel Committee's 1 key reforms to develop a more resilient banking sector: the Liquidity Coverage Ratio (LCR). The objective of the LCR is to promote the short-term resilience of the liquidity risk profile of banks. This reform will fundamentally impact profitability and require transformation of the business models of many banks of Ukrainian.

Keywords: banking supervision, Basel Committee on Banking Supervision, Basel III, liquidity risk, the Liquidity Coverage Ratio (LCR), high-quality liquid assets (HQLA).

Постановка проблеми. Під час світової фінансової кризи, яка почалася в 2007 році, особливо на ранніх стадіях, банки, незважаючи на достатній рівень капіталу, стикалися з труднощами забезпечення себе достатньо ліквідними активами. Криза торкнулася кожної країни і показала важливість ліквідності для належного функціонування фінансових ринків і банківського сектора. До кризи, ринки активів були мобільними і фінансування було легко доступним за низькими цінами. Різка зміна кон'юнктури ринку, показала, що проблема нестачі ліквідності може тривати протягом тривалого періоду часу і негативно впливати на банківську систему. Тому виникла необхідність дій центральних банків та Базельського комітету в галузі розробки спеціальних інструментів для підтримки функціо-

нування як грошових ринків так і фінансових установ. Банківська система України також зазнала вплив криз, які були пов'язані з ліквідністю. Однак, за останні роки не було проведено жодних досліджень впливу таких криз на банківський сектор, дослідження стану банків, які постраждали внаслідок кризи ліквідності, а також виявлення слабких місць в регулюванні банків, особливо в питаннях ліквідності. Тому, тема статті залишається актуальною для банківської системи України, особливо в контексті декларацій НБУ України про підвищення значень нормативів миттєвої ліквідності (Н4) для системно важливих банків не менше ніж на 30% з січня 2019 року.

Аналіз останніх досліджень. Базельський Комітет у 2008 році опублікував принципи управління ризиком ліквідності та нагляду

[10]. Ці принципи містять докладні рекомендації з управління ризиками та нагляду за ризиком ліквідності і повинні сприяти кращому управлінню ризиками в цій критичній області, але за умов, якщо є повна їх реалізація банками і наглядовими органами. Таким чином, Комітет буде продовжувати стежити за здійсненням наглядових органів для того, щоб банки дотримувалися цих основоположних принципів.

На додаток до цих принципів, Комітет розробив мінімальні стандарти для фінансування ліквідності. Ці стандарти були розроблені для досягнення двох окремих, але взаємодоповнюючих цілей. Перша мета полягає в тому, щоб сприяти короткостроковій стійкості профілю ризику ліквідності банку, гарантуючи, що він володіє достатніми високоякісними активами щоб пережити значний сценарій стрес, протягом одного місяця. Друга мета полягає в тому, щоб сприяти стійкості протягом більш тривалого часового горизонту за рахунок створення додаткових стимулів для банків, щоб фінансувати свою діяльність з більш стабільними джерелами фінансування на постійній основі. Для цієї мети було розроблено коефіцієнт чистого стабільного фінансування ліквідності (NSFR), який має часовий горизонт один рік і забезпечував стійку структуру термінів погашення активів і зобов'язань. Ці два стандарти складаються в основному з конкретних параметрів, які на міжнародному рівні «гармонізовані» з заданими значеннями. Певні параметри, однак, містять елементи, які можуть прийматися на розсуд національних органів для відображення особливостей певної юрисдикції. У цих випадках параметри повинні бути прозорими і чітко викладені в правилах кожної юрисдикції, щоб забезпечити ясність і в межах юрисдикції і на міжнародному рівні.

Регулювання ліквідності банківської системи України засобами НБУ здійснюються Постановою Правління НБУ № 615 від 17.09.2015 «Про затвердження Положення про застосування Національним банком України стандартних інструментів регулювання ліквідності банківської системи» [11]. Що стосується пруденційного нагляду, то він здійснюється на підставі Постанови № 368 «Про затвердження інструкції регулювання банків в Україні» [12], шляхом встановлення нормативів миттєвої ліквідності (Н4), поточної ліквідності (Н5), короткострокової ліквідності (Н6). Ці показники вже досить тривалий час не змінювалися та не реформувалися.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ризик ліквідності комерційного банку – це міра невизначеності щодо спроможності банку забезпечити своєчасне виконання зобов'язань перед клієнтами шляхом перетворення активів у грошові кошти. Цей ризик є похідним від ризиків, пов'язаних із активними та пасивними операціями банку. Найпоширенішими інструментами вимірювання ризику ліквідності є структура активів і пасивів по термінах, а також система коефіцієнтів, що характеризують достатність високоліквідних активів. Коефіцієнт покриття ліквідності (the Liquidity Coverage Ratio – LCR) – це одна з ключових реформ Базельського комітету, яка була спрямована на розвиток більш стійкого банківського сектора. Метою LCR є сприяння короткостроковій стійкості банків ризику ліквідності шляхом забезпечення достатнього запасу невитрачених високоякісних ліквідних активів (high-quality liquid assets – HQLA). Ці активи можуть бути легко і негайно перетворені на фінансових ринках в грошові кошти для задоволення своїх потреб в ліквідності по стрес-сценаріям ліквідності протягом 30-ти календарних діб. LCR спрямовано на поліпшення здатності банківського сектора абсорбувати шоки, пов'язані з фінансово-економічними кризами, незалежно від їх джерела, тим самим знижуючи ризик переливу цих криз з фінансового сектора в реальний сектор економіки. Слід зауважити, що цей показник не був новизною в банківському регулюванні європейських країн. Наприклад, Голанський центральний банк вже вимагав від банків проводити такі розрахунки раніше. Тому, банки Голландії вже мають міцну короткострокову структуру ліквідності. Однак, труднощі, з якими стикаються деякі банки були пов'язані з провалами в основних принципах управління ризиками ліквідності. У відповідь на це, в якості основи структури ліквідності Базельським Комітетом були розроблені принципи ліквідності. Слід підкреслити, що стандарт встановлює LCR, як мінімальний рівень ліквідності для міжнародних банків. Банки повинні відповідати цьому стандарту, а також дотримуватися принципів ліквідності. У відповідності зі стандартами достатності капіталу Комітету, національні органи можуть встановлювати більш високі мінімальні рівні ліквідності, які відповідають ризикам ліквідності банків.

Коефіцієнт покриття ліквідності (LCR) визначає кількість невитрачених, високоякісних ліквідних активів, які як вважає уста-

нова може бути використано для компенсації чистого відтоку грошових коштів (операційний ризик ліквідності). Цей коефіцієнт передбачає короткостроковий (31 день) стрес – сценарій і можна математично виразити в наступній формулі:

$$\frac{\text{Запас високоякісних ліквідних активів (HQLA)}}{\text{Чистий відтік грошових коштів (30 днів)}} \geq 100\%.$$

За методологією LCR ґрунтується на традиційних підходах розрахунку «Коефіцієнта покриття» для внутрішнього використання банками для оцінки ризиків виникнення умовних подій ліквідності. Загальний чистий відтік грошових коштів за сценарієм повинен бути розрахований на 30 календарних днів у майбутньому. Стандарт вимагає значення цього показника повинно бути не нижче 100% високоліквідних активів. З метою визначення таких наглядові органи повинні здійснювати свою оцінку та враховувати не тільки переважуючі макрофінансові умови, а також розглянути прогнозні оцінки макроекономічних і фінансових умов.

Комітет як і раніше твердо переконаний в тому, що LCR є найважливішим компонентом комплексу реформ, запроваджених Базель III і, при їх здійсненні, допоможе забезпечити більш надійну і стійку банківську систему і вирішив передбачити поетапне введення LCR, аналогічно вимогам до достатності капіталу Базель III. Так, планувалося введення цього коефіцієнта на 1 січня 2015 року з мінімальним встановленим значенням на рівні 60% з подальшим підвищенням кожного року щоб досягти 100% на 1 січня 2019 г.

Таблиця 1
Графік введення LCR (за даними Базельського Комітету)

	1січня 2015	1січня 2016	1січня 2017	1січня 2018	1січня 2019
Min LCR	60%	70%	80%	90%	100%

Важливим є аналіз причин, якщо LCR впав нижче 100%, які можуть бути пов'язані із загальною кредитно-фінансовою ситуацією, наявністю відповідних ринкових умов, які впливають на стан ліквідності кредитних і фінансових ринків і які можуть зачіпати окремі банки або всі установи, незалежно від їх власного стану. Зниження цього коефіцієнта пов'язано з загальною діяльністю банку, в тому числі і з ризик профілем банку, а саме

позиції банку щодо виконання наглядових вимог, управління внутрішніми системами ризик-менеджменту.

LCR складається з двох компонентів: вартості акцій HQLA в стресових умовах та сумарного чистого відтоку грошових коштів протягом наступних 30-ти календарних днів. Активи вважаються HQLA, якщо вони можуть бути легко і відразу конвертовані в грошові кошти за невелику плату або без втрати вартості.

Активи, які є менш ризикованими (мають низький рівень інфляції та деноміновані в конвертованій валюті), як правило, мають більш високу ліквідність. Це в свою чергу залежить від стану кредитоспроможності емітента, що впливає на ліквідність активів. Активи з більш стандартизованими, однорідними і простими структурами мають тенденцію бути більш взаємозамінними, на відміну від екзотичних продуктів, що також сприяє ліквідності. Активи, випущені фінансовими інститутами, більш імовірно, будуть неліквідними в періоди стресу ліквідності в банківському секторі.

Основною характеристикою активів є включення до торгів біржі, що впливає на прозорість активу. Є дві категорії активів, які можуть бути включені до запасів. Активи першого рівня можуть бути включені без обмеження, в той час як активи другого рівня можуть відповідати тільки 40% запасу.

Активи першого рівня, це: монети та банкноти, резерви центрального банку (в тому числі обов'язкові резерви), ринкові цінні папери, що представляють вимоги, або гарантії держав, центральних банків, Банку міжнародних розрахунків, Міжнародного валютного фонду, Європейського центрального банку та Європейського співтовариства. Вони відповідають наступним умовам: їм присвоєно значення 0% ризик-вагів при стандартизованому підході Basel II для кредитного ризику; вони торгуються в великих, глибоких і активних ринках репо та характеризуються низьким рівнем концентрації; мають підтверджений статус в якості надійного джерела ліквідності на ринках (РЕПО або продажу) навіть під час стресових ринкових умов. Структура ліквідності Базель III використовує категоризацію учасників ринку, які застосовуються в угоді Базель II.

Активи другого рівня можуть включати будь-які активи, які дозволені наглядовими органами і можуть бути включені в запас HQLA, за умови дотримання вимоги, що вони становлять не більше 40% від загального запасу. Це – ринкові цінні папери, що представляють

вимоги або гарантії держав, центральних банків, держсектора або багатосторонніх банків розвитку, які задовольняють всім наступним вимогам: присвоєно ваговий коефіцієнт ризику 20% в рамках стандартизованого підходу Базель II для кредитного ризику, торгуються на великих, глибоких і активних ринках репо, які характеризуються низьким рівнем концентрації та існує доведена статистика про те що ці активи виступають якості надійного джерела ліквідності на ринках, навіть в умовах кризи (тобто максимальне зниження ціни не перевищує 10%). А також, корпоративні боргові цінні папери (в тому числі комерційні папери) і покриті облігації (у разі корпоративних боргових цінних паперів: чи не випущені фінансовою установою або будь-який з його афілійованих осіб; в разі забезпечених облігацій: чи не випущені самим банком або будь-якою з його афілійованих осіб). Також мають довгостроковий кредитний рейтинг від визнаного зовнішнього інституту оцінки кредитоспроможності, щонайменше, AA-, або якщо не мають такої кредитної оцінки, то внутрішньо оцінюється як такий, що немає ймовірності дефолту (PD) і що відповідає кредитному рейтингу AA-. Ці активи торгуються на великих, глибоких і активних ринках репо, які характеризуються низьким рівнем концентрації і мають підтверджену статистику, що вони виступають в якості надійного джерела ліквідності на ринках навіть в умовах кризи на ринку: тобто максимальне зниження цін протягом 30 днів протягом відповідного періоду сильної нестачі ліквідності не більше 10%. У разі розходження в значенні рейтингів, різних рейтингових компаній, рейтинг повинен бути визначений відповідно до методики, яка використовується в стандартизованому підході Basel II для кредитного ризику.

Деякі додаткові активи можуть бути включені до 2-го рівня на розсуд національних органів. При виборі таких активів наглядові органи повинні забезпечити, щоб вони повністю відповідали спеціальним кваліфікаційним критеріям, а також повинні забезпечити, щоб банки мали відповідні системи і заходи для моніторингу і контролю за потенційними ризиками (наприклад, кредитні та ринкові ризики), до яких банки можуть бути схильні при утриманні цих активів. Наглядові органи можуть також включати до складу Рівня 2 додатковий клас активів. Ці активи повинні складати не більше 15% від загального запасу HQLA. Банки здійснюють зниження поточної ринкової вартості кожного активу рівня 2B, що

знаходяться в загальних запасах високоліквідних активів. Рівень 2B може бути представлений наступними активами: іпотечними цінними паперами (RMBS), які можуть бути включені в рівень 2b, за умови 25% зниження поточної ринкової вартості і якщо ці папери не випускаються самим банком, або будь-якою з його афілійованих установ, мають довгостроковий кредитний рейтинг від визнаного рейтингового агентства AA або вище, або за відсутності довгострокового рейтингу мають короткостроковий рейтинг еквівалентний за якістю довгостроковому рейтингу; торгуються в великих, глибоких і активних грошових або репо ринках і характеризуються низьким рівнем концентрації, а також мають доведену статистику, що виступають в якості надійного джерела ліквідності на ринках навіть в умовах кризи і максимальне зниження ціни, що не перевищують 20%. Базовий пул таких активів обмежений і не може містити структуровані продукти.

Корпоративні боргові цінні папери (в тому числі комерційні папери), які задовольняють всі з наступних умов можуть бути включені до рівня 2B, за умови 50% зниження вартості ринкової ціни:

- не видається фінансовою установою або будь-якою з його афілійованих установ;

- мають довгостроковий кредитний рейтинг від визнаного рейтингового агентства між A + і BBB-, або при відсутності довгострокового рейтингу, в короткостроковий рейтинг еквівалентний за якістю довгостроковому рейтингу; або якщо не мають кредитної оцінки визнаним агентством, то внутрішньо оцінюється як такий що має оцінку PD (probability of default) що відповідає кредитному рейтингу між A + і BBB-;

- торгуються на великих, глибоких і активних грошових ринках та ринках репо, що характеризуються низьким рівнем концентрації;

- мають підтверджену статистику, що виступають в якості надійного джерела ліквідності на ринках навіть в умовах кризи і максимальне зниження ціни не перевищує 20%.

Звичайні акції, які задовольняють всі з наступних умов можуть бути включені до рівня 2b, за умови 50% зниження ринкової вартості:

- не випущені фінансовою установою, або будь-якою з його афілійованих установ;

- торгуються на біржі;

- входять до складу основного фондового індексу в домашній юрисдикції, або де

ризик ліквідності приймається, відповідно до рішення керівника в тій юрисдикції, де індекс знаходиться;

- номіновані в національній валюті домашньої юрисдикції банку, або у валюті країни, в якій ризик ліквідності банку;

- торгуються на великих, глибоких і активних ринках репо, які характеризуються низьким рівнем концентрації;

- мають підтверджену статистику, що виступають в якості надійного джерела ліквідності на ринках (РЕПО або продажу) навіть в умовах кризи на ринку, тобто максимальне зниження ціни акцій не перевищує 40% протягом відповідного періоду.

Короткостроковий коефіцієнт ліквідності LCR та інструменти його моніторингу повинні застосовуватися до всіх міжнародних банків на консолідованій основі, але можуть бути використані для інших банків для забезпечення більшої узгодженості та рівних умов між внутрішніми і транскордонними банками.

Для вимірювання ризику ліквідності українські банки використовують структуру активів і пасивів, побудовану з урахуванням термінів операції по кожній валюті. Для оцінки ризику ліквідності будується календар грошових потоків – розклад платежів по відсотках і основній сумі боргу. Він схожий на календар переоцінки, що використовується для контролю процентного ризику, з тим виключенням, що в останньому основне значення має дата зміни ціни, в календарі грошових потоків акцент зроблений на дату виплати відсотків і основної суми боргу. З метою контролю за станом ліквідності банків Національний банк установлює такі нормативи ліквідності: миттєвої ліквідності (Н4), поточної ліквідності (Н5) та короткострокової ліквідності (Н6).

Норматив миттєвої ліквідності (Н4) визначається як співвідношення високоліквідних активів до поточних зобов'язань банку. Цей норматив установлює мінімально необхідний обсяг високоліквідних активів для забезпечення виконання поточних зобов'язань протягом одного операційного дня і розраховується з урахуванням сальдо за кореспондентськими рахунками, що відкриті в інших банках, і за кореспондентськими рахунками інших банків.

Норматив миттєвої ліквідності визначається як співвідношення високоліквідних активів до поточних зобов'язань банку, тобто встановлює мінімально необхідний обсяг високоліквідних активів для забезпечення виконання поточних зобов'язань протягом одного операційного дня. Цей показник розра-

ховується з урахуванням сальдо за кореспондентськими рахунками, що відкриті в інших банках, і за кореспондентськими рахунками інших банків.

Норматив поточної ліквідності (Н5) визначається як співвідношення активів з кінцевим строком погашення до 31 дня (включно) до зобов'язань банку з кінцевим строком погашення до 31 дня (включно).

Цей норматив установлює мінімально необхідний обсяг активів банку для забезпечення виконання поточного обсягу зобов'язань протягом одного календарного місяця і розраховується з урахуванням сальдо розміщених і залучених коштів за кореспондентськими рахунками, що відкриті в інших банках, і за кореспондентськими рахунками інших банків та за міжбанківськими кредитами/депозитами, що розміщені в інших банках та отримані від інших банків.

Норматив короткострокової ліквідності (Н6) визначається як співвідношення активів до зобов'язань з кінцевим строком погашення до одного року. Цей норматив установлює мінімально необхідний обсяг активів для забезпечення виконання своїх зобов'язань протягом одного року і розраховується з урахуванням сальдо розміщених і залучених коштів: за кореспондентськими рахунками, що відкриті в інших банках, і за кореспондентськими рахунками інших банків; за міжбанківськими кредитами/депозитами, що розміщені в інших банках та отримані від інших банків. Слід зауважити, що ці показники не змінювалися та не реформувалися докорінно, хоча банківська система пройшла через кризи, які були пов'язані з ліквідністю. Нові вимоги до капіталу банків затверджені постановою Правління НБУ від 12.05.2015 № 312 «Про затвердження Змін до Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні» [14]. З січня 2019 року для системно важливих банків встановлюються значення нормативів миттєвої ліквідності (Н4) – не менше 30%, максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (Н7) – не більше 20%.

Висновки дослідження. Базельські інструменти регулювання ліквідності, зокрема, коефіцієнт Liquidity Coverage Ratio (LCR), слугує на меті надавати банкам оцінку про достатню кількість високоякісних ліквідних активів, щоб витримати стресовий сценарій створення буфера ліквідності, який визначається регулюючими органами та зважаючи на необхідність реформування методології оцінки ризику ліквідності. Таким чином, 30-денний коефіці-

ент LCR націлений на забезпечення короткострокової стійкості до потенційних розривів ліквідності. При кризових явищах та підсиленні контролю регулюючих органів, слабким банкам складніше забезпечувати створення буферів ліквідності, підсилення яких впливає на зниження ризику банкрутства.

Банківська система України потребує відновлення шляхом запуску механізмів кредитування, а також підвищення довіри населення до банків. Оскільки, протягом останніх років

багато банків зазнали банкрутства, то необхідним є проведення дослідження для визначення скільки банків постраждало внаслідок кризи ліквідності з метою визначення слабких місць регулювання та етапів поступового запровадження рекомендацій Базельського Комітету, які повинні мати стимулюючий ефект. Цим та іншим питанням регулювання банківських ризиків та банківської ліквідності зокрема, планується присвятити наступні дослідження.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Базельський комітет банківського нагляду, Третя базельська угода (Third Basel Accord). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bis.org>.
2. Directives 2006/48/EC of the European Parliament and of the Council of 14 June 2006 on the capital adequacy investment firms and credit institutions. [Електронний ресурс] The European Parliament and the Council. – 2006. – Режим доступу ресурсу: ec.europa.eu/finance/bank/regcapital/index_en.htm.
3. Directives 2006/49/EC of the European Parliament and the Council . The capital adequacy of investment firms and credit institutions [Електронний ресурс] The European Parliament and the Council. – 2006. – Режим доступу: www.eur-lex.europa.eu.
4. Directive 2013/36/EU on access to the activity of credit institutions and the prudential supervision of credit institutions and investment firms (CRD IV) [Електронний ресурс] The European Parliament and the Council. – 2006. – Режим доступу: ec.europa.eu/finance/bank/regcapital/legislation-in-force/index_en.htm.
5. Directive 93/6/EEC of 15 March 1993 on the capital adequacy of investments firms and credit institutions. [Електронний ресурс] The European Parliament and the Council. – 2006. – Режим доступу: ec.europa.eu/finance/bank/regcapital/legislation-in-force/index_en.htm.
6. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року [Електронний ресурс] // Постанова Правління НБУ № 391 від 18.06.2015. – 2015. – Режим доступу: www.bank.gov.ua/doccatalog.
7. Методологические аспекты управления банковскими рисками. Финансовый менеджмент. – 2001. – № 1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dis.ru/fm/arhiv/2001/1/2.html>.
8. Постанова Правління НБУ № 361 «Про схвалення методичних рекомендацій щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України» [Електронний ресурс]. – 2004. – Режим доступу: www.bank.gov.ua/doccatalog.
9. Постанова Правління НБУ № 104 «Методичні вказівки з інспектування банків. Система оцінки ризиків» [Електронний ресурс]. – 2004. – Режим доступу: www.bank.gov.ua/doccatalog.
10. Principles for Sound Liquidity Risk Management and Supervision [Електронний ресурс]. – 2008. – Режим доступу: <http://www.bis.org/publ/bcbs144.htm>.
11. Постанова Правління НБУ № 615 від 17.09.2015 «Про затвердження Положення про застосування Національним банком України стандартних інструментів регулювання ліквідності банківської системи» [Електронний ресурс]. – 2015. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01>.
12. Постанова Правління НБУ № 368 від 28.08.2001 «Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні» [Електронний ресурс]. – 2001. – Режим доступу: www.bank.gov.ua/doccatalog/document.
13. Постанова Правління НБУ № 364 від 17.09.2012 «Про затвердження Положення про застосування Національним банком України заходів впливу» / [Електронний ресурс]. – 2012. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1590-12>.
14. Постанова Правління НБУ № 312 від 12.05.2015 «Про затвердження Змін до Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні» [Електронний ресурс]. – 2015. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1590-12>.
15. Regulation (EU) № 575/2013 on prudential requirements for credit institutions and investment firms (CRR). [Електронний ресурс] The European Parliament and the Council. – 2006. – Режим доступу: ec.europa.eu/finance/bank/regcapital/legislation-in-force/index_en.htm/.

Ретроспектива методів управління побутовими відходами у практиці промислово розвинених країн

Цветаєва К.В.

аспірант

Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара

Встановлена закономірність зростання чисельності населення в світі з обсягом утворення відходів. Узагальнено історичні етапи та еколого-економічні параметри методів управління ТПВ. Визначено зв'язок методів управління відходами зі стратегіями ЄС, США та Японії та обґрунтовано доцільність запровадження ресайклингу, як методу управління відходами відповідно до цілей сталого розвитку країн.

Ключові слова: управління твердими побутовими відходами, сміття, переробка відходів, повторне використання ресурсів, захоронення, спалювання, компостування, ЄС, Японія, США.

Цветаева Е.В. РЕТРОСПЕКТИВА МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ БЫТОВЫМИ ОТХОДАМИ В ПРАКТИКЕ ПРОМЫШЛЕННО РАЗВИТЫХ СТРАН

Установлена закономерность роста численности населения в мире с объемом образования отходов. Обобщены исторические этапы и эколого-экономические параметры методов управления ТБО. Определена связь методов управления отходами со стратегиями ЕС, США и Японии, обоснована целесообразность введения ресайклинга, как метода управления отходами в соответствии с целями устойчивого развития стран.

Ключевые слова: управление твердыми бытовыми отходами, мусор, переработка отходов, повторное использование ресурсов, захоронение, сжигание, компостирование, ЕС, Япония, США.

Tsvetayeva K.V. RETROSPECTIVE METHODS OF MANAGEMENT OF MUNICIPAL WASTE IN PRACTICE OF INDUSTRIAL DEVELOPED COUNTRIES

The pattern of world population growth in the terms of waste derivation was established. The historical stages and ecological and economic parameters of solid waste management are generalized. The connection methods of waste management strategies EU, US and Japan are determined, and the expediency of introducing recycling as a method of waste management in accordance with the objectives of sustainable development of countries was substantiated.

Keywords: solid waste management, garbage, recycling, reuse resources, disposal, incineration, composting, EU, Japan, USA.

Постановка проблеми. Зростання кількості населення планети, індустріалізація та урбанізація призводять до того, що все більше відходів виробляється у містах, незалежно від їх промислового розвитку, а це призвело до забруднення навколишнього середовища та загрози здоров'ю людей. Крім того, екстенсивне споживання ресурсів призвело до сировинної залежності економіки багатьох країн світу. Тому, наразі, розвинені країни почали приділяти значну увагу саме управлінню відходами, адже в результаті належної їх переробки або ресайклингу не тільки зменшується негативний вплив на довкілля, а й з'являються ресурси, які можна використовувати у подальшому виробництві. Однак, в більшості регіонів світу, здатність до ефективного вирішення проблеми відходів значно відстає від темпів їх зростання та накопичення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Актуальність проблем, що спричинені світовими глобалізаційними процесами, такими як зростання чисельності населення, споживання, а, як наслідок, утворення відходів, розкриті в працях вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких Б.М. Данилишина, О.О. Веклич [2; 3]. Повторна переробка побутових та промислових відходів і створення ресайклингових ресурсів – альтернативної сировини, енергії, палива, що дасть змогу у певній мірі забезпечити ресурсний потенціал світової економіки в умовах глобалізації досліджується у роботах А.П. Красавіної [5], а їх вплив на суспільство описані в роботах Э. Бурнея, К. Хеберлайн, Ф. Бове [22]. Однак, в жодному з трьох випусків «Vital Waste Graphics», відсутнє детальне розкриття еволюції методів управління з відходами та їх вплив на еколого-економічні процеси суспіль-

ства, що обумовлює необхідність подальших досліджень в цьому напрямі.

Виклад основного матеріалу. З появою перших людей, з'явилися і відходи, однак тоді вони не представляли загрози для навколишнього середовища: люди, споживали продукцію відразу після збору урожаю, обходячись без упаковки та реклами. Відходи споживання або сміття використовувалися в якості добрива для ґрунту, а природа успішно справлялася з їх переробкою за допомогою бактерій, води, повітря і сонячного світла.

Динаміка зростання побутових відходів в світі майже не змінилась з часів «перших людей» і становить в середньому 2,3 кг/день на одну людину, однак зі збільшенням чисельності населення, появою промислового виробництва та зміною культури споживання, відходи почали представляти екологічну загрозу для планети. Накопичуючись, сміття утворюють звалища, що займають все більші площі землі і не придатні для подальшого використання або будівництва, а через підземні води відходи потрапляють у водойми, забруднюючи та отруюючи їх. На рисунку 1 представлена динаміка зростання чисельності населення та середній обсяг побутових відходів.



Рис. 1. Динаміка зростання чисельності населення в світі та середній рівень утворення відходів, 3000 років до н.е. – 2015 рік., кг/день [3]

За розрахунками академіка С. П. Капици до 2135 р. чисельність населення на Землі досягне 14 млрд. осіб [4]. Аналіз динаміки утворення відходів показав, що в 2015 році їх середній обсяг становить більше 16000 кг у день, а до 2025 р. щорічний об'єм побутових відходів досягне 2,2 млрд тон [10].

Накопичення побутових відходів та проблеми їх утилізації в суспільстві з'явилась одразу з появою промислового виробництва металів, гончарних і скляних виробів, соди,

мила, барвників, текстильних матеріалів, та всіх видів товарів, спрямованих на задоволення суспільних благ. Утворення міст привело до зміни споживчої культури: продукцію стали не тільки обмінювати, а й упаковувати для більшої зручності. З одного боку, постійне зростання споживчих потреб, з іншого – зростання відходів промислового, сільськогосподарського та побутового походження, порушили рівновагу коли природа саморегулювала залишки людського споживання.

Першим методом управління з відходами є захоронення, що з'явилося ще у 3000 до 1000 до н.е. на Криті [7]. Цей метод дозволяє забути про проблему утилізації відходів оскільки створюється видимість відсутності проблеми – якщо закопати відходи, то вони зникнуть. Захоронення не потребувало великих територій, не вимагає постійних і великих капіталовкладень. У 3000 р. до н.е. кількість населення Землі складало близько 25 млн. чоловік, на той час захоронення не представляло великої загрози для людства, однак, зі збільшенням населення, пропорційно зростала і кількість відходів [3].

У 2000 р. до н.е. у Китаї розробили методи компостування/рециркуляції відходів. Компостування передбачає перетворення твердих побутових відходів на органічне добриво під впливом біохімічних процесів, що відбуваються в аеробних умовах. В тогочасному Китаї компост використовувався в якості добрива для рослин. Сьогодні компостування може відбуватися на полях компостування або на спеціальних заводах. Для цього методу характерно використання порівняно невисоко технологічного обладнання, використання відкритого ґрунту або промислових площ, корисне використання органічної частини ТПВ, задовільні агрохімічні властивості отриманого добрива. Недоліком є те, що використовується лише органічна частина ТПВ, необхідний контроль вмісту мікроорганізмів у компості, обмеженість попиту на компост через високі транспортні витрати [21].

Утворення міст та виникнення товарних відносин визначило основну ціль суспільства: максимальне отримання товарного продукту при мінімальній його вартості, а розвиток промислового виробництва металів та виробів призвів до значних обсягів утворюваних відходів життєдіяльності. Суспільні взаємовідносини базувалися лише на задоволенні потреб, і призвели до того, що майже тисячу років міста залишалися неймовірно брудними: городяни викидали відходи через вікна

і двері, а ті, накопичувались і згодом перетворювали місто на смітник.

В Англії в 1345 р. був прийнятий закон, в якому призначався штраф за те, що сміття викидали на вулиці і зобов'язував вивозити за межі міста. Однак це не вирішило проблему, адже відходи, що знаходяться в ґрунті, потрапляють через підземні води у водойми. Підземні звалища не помітні, на перший погляд, але на поверхні землі над ними ґрунт отруєний і розпушений, він не придатний ні для будівництва, ні для землеробства, ні для випасу худоби. Однією з причин пандемії чуми в 1348 –1350 рр., від якої загинуло 25 мільйонів чоловік всього за 5 років, була надмірна кількість відходів, що призвела до масштабного забруднення міст та річок [19]. У 1568-1580 рр. в Європі основною причиною епідемії коклюша вважався задушливий запах нечистот, від численних звалищ відходів [4].

У 1874 р. в місті Нотингем (Англія) була побудована перша піч для спалювання відходів, внаслідок промислової революції, що дозволило скоротити об'єм сміття на 70-90%, в залежності від його складу [7]. Управління з відходами методом спалювання зручно у великих містах і на великих підприємствах, так як дозволяє позбуватися відходів у міру їх надходження та одноразово великої кількості.

Тому до 1914 р. в Англії кількість смітєспалювальних печей збільшилась до 200, з яких 65 були забезпечені парогенераторами для отримання енергії. Після спалювання відходів залишається отруйний попел, який, згодом, теж захоронюється на полігонах. Отруйні гази, що потрапляють в атмосферу з димом, спричиняють важкі захворювання у людей, сприяють утворенню озонових дір. Через постійні викиди диму в атмосферу над містами та підприємствами утворюються щільні димові завіси, це стало причиною припинення роботи смітєспалювальних печей в тогочасній Англії та провідним методом управління з відходами знову стало захоронення.

Основні еколого-економічні параметри трьох розглянутих методів знешкодження ТПВ подано у табл. 1.

Аналіз методів знешкодження ТПВ показав, що жоден із запропонованих не відповідає одночасно екологічним та економічним потребам суспільства, отже їх застосування нераціональне та небезпечне.

Переробка відходів, як метод покращити екологічну ситуацію вперше з'явилась у 1895 р. в США. З ініціативи Дж. Варінга – комісара відділу очищення вулиць, Були встановлені різні за формою і кольором сміттєві ящики для складових відходів та побудо-

Таблиця 1

Еколого-економічні параметри методів знешкодження твердих побутових відходів

№	Показник	Метод знешкодження		
		Захоронення на полігонах	Спалювання	Компостування
1	Повне знешкодження ТПВ	–	+	Використання лише органічної частини ТПВ
2	Тривалий період знешкодження	+	–	+
3	Забруднення ґрунту	+	+	–
4	Забруднення води	+	–	–
5	Забруднення атмосфери	+	+	–
6	Використання вторинних ресурсів, що містяться у ТПВ	–	Часткове: теплова енергія і метали	Часткове: компост і метали
7	Потреба у значних земельних ресурсах, га.	+	–	+
8	Технологічна складність використовуваного обладнання*	Невисока	Висока	Невисока
9	Експлуатаційні витрати*	Невисокі	Високі	Невисокі

*Шкала визначення: невисокі <15,2 грн./т < високі [6]

вана спеціальна відновлювальна фабрика, що дозволило повторно використовувати більшу частину. У 1904 році були відкриті перші заводи з переробки алюмінію в Чикаго і Клівленді (США). Перший завод з переробки твердих відходів (з глибокої сортуванням) був введений в дію лише в 1932 р. в Голландії [13]. Переробка дозволила мінімізувати присутність відходів в містах, такі матеріали як скло, папір повторно використовувалися для створення нових продуктів. Під час Другої світової війни (з 10 травня 1940 р. по 5 травня 1945 р.) Німеччина окупувала Нідерланди, хоча країна заявила про свій нейтралітет, завод з переробки твердих побутових відходів був зруйнований [25].

Переробка відходів, як метод поновлення сировинної бази з метою отримання ресайклингових ресурсів, вперше почали розглядати в 1916 році в США. Через брак сировини під час Першої світової війни. Федеральним урядом було створено службу «Reclamation», що дозволило пережити Велику Депресію, коли особисті доходи, прибутки і ціни впали, одночасно, а міжнародна торгівля знизилася більш ніж на 50%, безробіття зросло до 25% [16]. У 1964 р. в США був побудований завод з переробки відходів з виділенням ресурсів алюмінію.

Використання ресурсно-цінних фракцій ТПВ, як вторинної сировини, дає можливість зменшити видобуток первинної, зменшити обсяг відходів та витрати на переробку. Еколого-економічні переваги переробки ТПВ, з виділенням вторинних ресурсів представлені в таблиці 2.

Повторна переробка відходів та використання вторинних ресурсів покращують не лише екологічну ситуацію в світі, а приносить користь економіці країн завдяки поновленню ресурсів та створенню робочих місць, і як наслідок, зменшення безробіття у країні. Сталому розвитку та його екологічної складової відповідає політика управління відходами, спрямована на збільшення переробки ТПВ, що задекларовано у відповідних стратегіях розвитку промислово розвинених країн світу.

У 2010 р. ЄС затвердив стратегію, згідно з якою прагне уникати відходів та використовувати їх у якості ресурсу. Головними завданнями стратегії «Європа 2020» є дії, спрямовані на модернізацію правової бази з питань запобігання утворенню відходів, збільшення повторного використання та переробки, заохочення розглядається лише в якості крайнього випадку [14].

Концепція зеленого зростання та інноваційного розвитку спрямовані на збільшення

Таблиця 2

Еколого-економічні показники використання ресурсо-цінних фракцій ТПВ,% [9]

Показник	Алюміній	Сталь	Папір	Скло
Економія енергії	90-97	47-74	23-74	4-32
Економія водних ресурсів	–	40	58	50
Зменшення викидів в атмосферу	95	85	74	20
Зменшення скидів забруднюючих речовин у водні об'єкти	97	76	35	–
Зменшення обсягу накопичення відходів	–	97	–	80

Таблиця 3

Стратегічні цілі у сфері переробки відходів в ЄС, 2008–2020 рр., % [10]

Тип відходів	Рік	Рівень відновлення	Рівень переробки	Збір відходів
Упаковка	2015	60	55	–
Шини	2015	0% захоронення на звалищах		
Автомобілі	2006	85	80	100
	2015	95	85	100
Електроніка	2020	70–80	50–80	Min 4 кг/ на душу нас.
Батареї та акумулятори	2012	–	–	25
	2016	–	50–75	45
Папір, метал, пластик, скло	2020	–	50	Роздільний збір
Відходи домогосподарств	2020	50		
Будівельні відходи	2020	70		

переробки побутових відходів до 50% [17]. Прогнозований граничний рівень переробки до 2020 р. становитиме у середньому 70% за всіма категоріями відходів. Детальніше заплановані обсяги отримання ресайклингових ресурсів представлені на рисунку 2 [20].

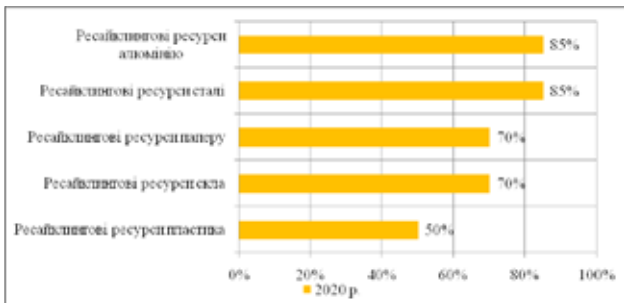


Рис. 2. Прогнозований рівень переробки матеріалів з виділенням ресайклингових ресурсів в ЄС, 2020 р., % [20]

Досить поширеним серед розвинених країн є ресайклинг в автомобільній галузі. Цільові показники переробки та відновлення для повторного використання відходів автомобільної промисловості до 2010 р. становили відповідно 80% та 85%. У 2015 р. рівень переробки становив 85% та 95% – повторного використання. Наразі, в 2011 році більшість країн досягли поставлених цілей, більш детальна інформація наведена на рисунку 3.

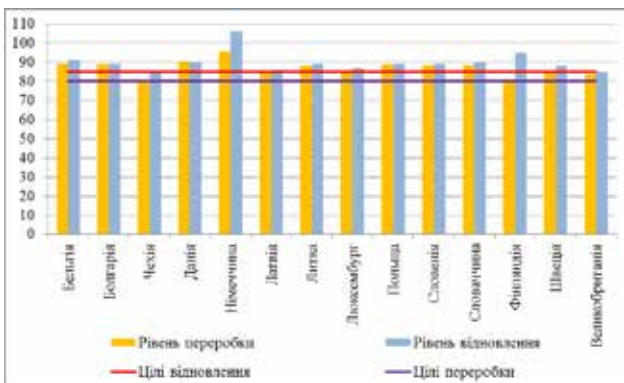


Рис. 3. Рівень відновлення та переробки відходів автомобільної галузі країн ЄС у 2011 р., % [18]

Аналіз даних свідчить про досить високий рівень переробки у Німеччині (95,5%), Данії (90,5%), Бельгії (89,0%), Болгарії (88,9%), Польщі (88,8%), Словенії (88,6%), Словаччині (88,4%), Литві (88,1%), Латвії (85,7%) і Люксембурзі (85,0%). У свою чергу рівень відновлення ресурсів, що являє собою відділення змішаної вторинної сировини, такої як пластмаса та металеві деталі, у Німеччині складає 106% (оскільки відновленню підля-

гали й імпортовані автомобілі), у Фінляндії – 95,0%, Бельгії – 91%, десять країн досягли рівня 85%. Щодо інших країн світу, то активне отримання ресурсо-цінних фракцій з відходів зафіксовано в США, Японії та Кореї.

У м. Нью-Йорк (США) в 1895 р. була запущена перша в світі система попереднього сортування сміття, а значні інвестиції у переробку відходів були зроблені на початку 2000-х, однак протягом десятиліття будівництва нових виробничих потужностей не відбувалось, як наслідок, темпи зростання рециркуляції відходів були пригальмовані. Дані про накопичення та утилізацію відходів у США надає Агентство охорони навколишнього середовища (EPA), представлені на рисунку 4.

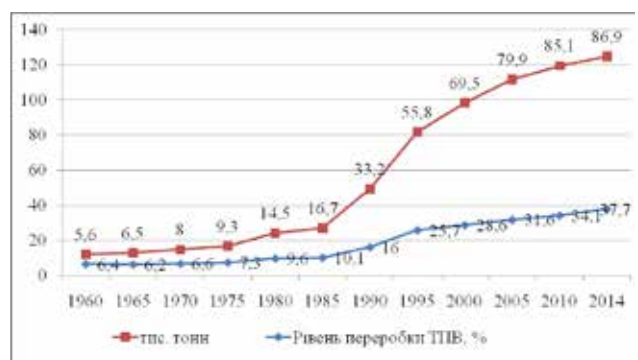


Рис. 4. Рівень вторинної переробки побутових відходів у США у 1960–2014 рр., % [23]

У 2014 р. американцями вироблено близько 230,55 мільйонів тонн сміття та майже 87 млн. підлягали переробці та компосту, що еквівалентно 38%. Тобто у середньому перероблюється 690 грам сміття з майже 2-х кілограм на людину в день. В США також заборонено відкриття нових відкритих звалищ, а захоронення та спалювання відходів з врахуванням усіх екологічних норм та стандартів є в три рази дорожчим, ніж переробка цих відходів у вторинну сировину [1]. Тому число переробних компаній і заводів у США в 2014 р. становило 1,5 тис., з яких 404 – спеціалізовані: група, так званих, Treatment, Storage and Disposal Facilities companies (Компанії обробки, зберігання та видалення відходів).

За даними Асоціації переробників автомобілів штату Арізона (США) повторна переробка автомобілів займає 16 місце серед найбільших галузей промисловості країни. Щорічно тут переробляється понад 11 млн. автотранспортних засобів, що дозволяє заощадити 85 млн. барелів нафти, яка могла б піти на виробництво нових матеріалів для автомобільної промисловості [9].

Однією з найуспішніших компаній, у галузі використання ресайклингових ресурсів є General Motors (GM), щорічний дохід якої становить 1 млрд. дол. США. Компанія за кілька років перевела на технологію безвідходного виробництва більше 100 заводів і довела показник переробки матеріалів до 90%. До 2020 року GM планує збільшити число безвідходних виробництв до 125 та підвищити прибутки від застосування ресайклингових ресурсів [8].

Також систему використання ресайклингових ресурсів впроваджує відома мережа оптово-роздрібних супермаркетів Walmart у США. Так за 2011 р. вони переробили майже 80,9% сміття, що утворилося у в своїх магазинах, клубах і розподільних центрах по всій країні, а в 2015 р. вже переробляли відходи всіх своїх магазинів. Це, в свою чергу, сприяло зменшенню шкідливих викидів на 11,8 млн. т у рік та збільшило річний дохід на 231 млн. дол. США [15].

Серед країн Азії позитивний досвід має Японія, де у 2011 р. працювало 1900 переробних заводів, у середньому один на 200 тис. осіб. Заводи з переробки в Японії вважаються екологічно безпечними та водночас високоприбутковими. Цьому сприяло прийняття в 1992 р. закону «Про стимулювання використання вторинної сировини», та в 1997 р. – закону «Про стимулювання сортування при зборі і повторному використанні тари і пакувальних матеріалів» [1]. У 2015 р. в Японії рівень переробки склотари становив 90%, алюмінієвих та залізних банок – 86% і 87% відповідно, ПЕТ пляшок – 66,3%. Обороти утилізації побутових і промислових відходів, їх переробки та повторного використання становить 112 млрд. дол. США і, за розрахунками експертів, в найближчому майбутньому може вирости до 225 млрд. дол. США [9].

Висновки та перспективи подальших досліджень. Проведений аналіз дозволяє зробити висновки, що світова екологічна катастрофа та її наслідки для людства, такі як скорочення віку життя, тяжкі захворювання та епідемії, тотальна засміченість планети та утворення озонових дір в атмосфері спричинені відходами життєдіяльності, що століттями накопичувались на Землі. Разом з тим сучасний економічний розвиток країн зале-

жить від сировинної бази та характеризується потребою в постійному зниженні витрат, що призводять до зростання виробництва, а як наслідок, утворення відходів.

Історично сформована практика управління відходами вказує на відсутність єдиного комплексного підходу до вирішення проблеми утворення, зберігання та накопичення ТПВ в світі. Аналіз еколого-економічних показників свідчить про наявність певних переваг та обмежень кожного методу та технології управління твердими побутовими відходами. Захоронення на полігонах, що хоч і дає миттєвий результат знешкодження, однак період розпаду ТПВ в ґрунті, в залежності від їх складу, займає від кількох днів до десятиліть або століть, а сам ґрунт не придатний ні для будівництва, ні для будь-якого використання через значне забруднення. Одночасно з тим, корисні ресурси, які можливо виділити з відходів – втрачаються, що притаманне не лише захороненню, а й такому методу знешкодження ТПВ, як спалювання. Основним недоліком спалювання є значне забруднення атмосфери викидами газів та високотехнологічна складність обладнання, що потребує значних капіталовкладень. Компостування – метод, що дозволяє використовувати залишки відходів, без загрози для навколишнього середовища, однак, використовується лише органічна частина ТПВ та необхідний постійний контроль вмісту мікроорганізмів у компості. Єдиним процесом, що дозволяє не лише позбутися значних обсягів відходів, а й поновити природо-ресурсний потенціал через використання ресайклингових ресурсів є переробка ТПВ.

Саме тому проблема вибору найбільш ефективного методу та підходу до управління ТПВ з урахуванням економічного, соціального та екологічного ефекту набуває актуальності в світі. Серед високорозвинених країн ЄС, США та Японії пріоритетним методом управління відходами є переробка та частково компостування, які відповідають сучасним викликам світогосподарського розвитку та відображені в цільових стратегіях їх рівня.

Перспективи подальших досліджень будуть пов'язані із оцінкою політики управління відходами в умовах сталого розвитку країн.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бобович Б. Б. Переработка промышленных отходов. Учебник для вузов / Б.Б. Бобович. – М.: «СП Интернет Инжиниринг», 1999. – 445 с.
2. Веклич О. О. Економічний механізм природокористування: аналіз дієвості / О. О. Веклич // Вісник Національної академії наук України. – 2001. – № 8. – С. 35–42.
3. Данилишин Б. М. Эколого-экономические проблемы обеспечения устойчивого развития производительных сил Украины / Б. М. Данилишин. – К.: СОПС Украины НАН Украины, 1996. – 270 с.
4. История мусора [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.e-reading.club/bookreader.php/1009739/Silgi_de_-_Istoriya_musora.html.
5. Красавина П. Защита окружающей среды в угольной промышленности / Красавина П. – М: Недра, 1991. – 221 с.
6. Крапива С., Волосецкая А. Деньги с мусора // Бизнес. – 2004, № 51 (20 декабря). – С. 86–91.
7. Мастерская своего дела [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://msd.com.ua/pererobotka-promyshlennykh-otkhodov/istoriya-vozniknoveniya-otkhodov-i-karakteristika-sovremennoj-ekologicheskoy-obstanovki/>.
8. Офіційний сайт журналу Forbs [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.forbes.ru/kompanii/infrastruktura/234828-kak-general-motors-zarabatyvaet-1-mlrd-v-god-na-musore>.
9. Потравный И.М. Ресурсосбережение как фактор экологически устойчивого развития. – Донецк: Приаз. госуд. технич. университет, 1997. – 32 с., с. 19.
10. Росбалт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rosbalt.ru/main/2012/11/07/1055069.html>.
11. Тихомирова А. Б. Мусорная картина / А. Б. Тихомирова // Прямые инвестиции. – 2011. – №2(106). – С. 50–51.
12. Цветаєва К. В. Інноваційно-інвестиційні пріоритети розвитку сфери ресайклингу в ЄС // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – 2015. – Т. 20. – Вип. 6. – С. 26.
13. Экология. Справочник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ru-ecology.info/page/00048455400782002490004000008852/>.
14. Department of Environment UK [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doeni.gov.uk/niea/wms.17.pdf>.
15. Environmental & Energy Management News [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.environmentalleader.com/2009/04/20/wal-mart-wants-to-eliminate-all-packaging-waste-by-2025/>.
16. Bernanke F. Principles of Macroeconomics (вид. 3rd). Boston: McGraw-Hill/Irwin. – P. 98.
17. European Commission [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:2020:FIN:EN:PDF>
18. European Commission Energy, transport and environment indicators. –Luxembourg: Publications Office of the EU. – 2013. – 247 с.
19. Favier J. Guerre de Cents Ans. – Paris: Fayard, 1991. – P. 158. – 678 p.
20. Friends of the Earth [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.foe.co.uk/sites/default/files/downloads/jobs_recycling.pdf.
21. Garbage man day [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.garbagemanday.org/history-of-the-garbage-man/>.
22. Vital Waste Graphics [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.grida.no/files/publications/vital-waste/wastereport-full.pdf>.
23. United States Environmental Protection Agency [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epa.gov/epawaste/facts-text.htm#chart1>.
24. Richard E. The Welfare Economics of Public Policy 2004, UK, MPG books LTD.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 339.564:338.43:63(477)

Експортний потенціал сільськогосподарської продукції України

Батракова Т.І.кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та кредиту
Запорізького національного університету**Басова Д.О.**студентка
Запорізького національного університету

У статті аналізуються товарна та географічна структури експорту продукції АПК з України. Розглянуто основні напрямки експорту сировинних ресурсів та готової продукції по країнах світу. Проаналізовано структуру експорту продукції рослинництва та тваринництва. Порівняно експорт товарів по регіонах України на протязі останніх трьох років. Виявлено ТОП-10 найбільших країн-партнерів в експорті товарів з України.

Ключові слова: експорт, структура, сільськогосподарська продукція, товари, частка.

Батракова Т.И., Басова Д.А. ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ УКРАИНЫ

В статье анализируются товарная и географическая структуры экспорта продукции АПК из Украины. Рассмотрены основные направления экспорта сырьевых ресурсов и готовой продукции по странам мира. Проанализирована структура экспорта продукции растениеводства и животноводства. Сравнен экспорт товаров по регионам Украины на протяжении последних трех лет. Вывявлено ТОП-10 крупнейших стран-партнеров в экспорте товаров из Украины.

Ключевые слова: экспорт, структура, сельскохозяйственная продукция, товары, доля.

Batrakova T.I., Basova D.O. EXPORT POTENTIAL AGRICULTURAL PRODUCTS OF UKRAINE

This article analyzes the commodity and geographical structure of exports of agricultural products from Ukraine. The main directions of export of raw material and finished products in the countries of the world. The structure of exports of crop and livestock production. Comparatively exports of goods from region Ukraine for the past three years. Revealed the top 10 largest partner countries in the export of goods from Ukraine.

Keywords: export, structure, agricultural production, goods, share.

Постановка проблеми у загальному вигляді. АПК є важливим сектором економіки України, де зосереджена майже третина основних виробничих фондів України, працює четверта частина населення, зайнятого у народному господарстві, виробляються понад 20% ВВП та третина національного доходу, формується 70% роздрібного товарообігу та зосереджена найбільша кількість нерозв'язаних економічних проблем, у тому числі процеси впровадження інноваційної та інвестиційної діяльності в АПК. Це дає Україні змогу відкрити нові перспективи для експорту, підвищити свої позиції на світовому ринку сільськогосподарської продукції і зробити вагомий внесок у подолання

світової продовольчої кризи. Це є доволі актуально, оскільки формування потужного експорту є основою розвитку національної економіки, підвищення її міжнародної конкурентоспроможності та гарантією інтеграції економіки України у світовий економічний простір.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем формування та функціонування експортного потенціалу сільськогосподарської продукції присвячено праці багатьох учених, зокрема: Андрійчука В.Г., Бойка С.М., Власова В.І., Гайдучького А.П., Губенка В.І., Кваші С.М., Саблука П.Т., Салькової І.Ю., Худолій Л.М., Шпичака О.М., Юхновського О.І. та ін.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – проведення структурного аналізу експорту продукції АПК з України. Виходячи з мети, у роботі поставлені такі завдання: дослідити товарну та географічну структуру експорту продукції АПК з України; розглянути основні напрямки експорту сировинних ресурсів та готової продукції по країнах світу; проаналізувати структуру експорту продукції рослинництва та тваринництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загальний обсяг експорту товарів по регіонах України за 2014 р. становить 11 520 850,7 тис. дол. США, за 2015 р. – 9 736 654,2 тис. дол. США, за дев'ять місяців 2016 р. – 6 967 612,6 тис. дол. США [1–3] (рис. 1).

За шість місяців 2016 р. експорт товарів порівняно з аналогічним періодом 2015 р. скоротився на 10,7% і становив 16,6 млрд. дол. США.

Україна має високий природно-ресурсний потенціал, унікальні можливості для розвитку аграрної галузі, але при цьому слабо механізоване і технологічно відстале сільське господарство, тому необхідно якнайшвидше скористатися всіма перевагами, щоб зайняти провідне місце на світовому ринку сільськогосподарської продукції.

У структурі експорту товарів найбільшу частку становили продукція АПК та харчової промисловості (41,3%), продукція металургії (22,8%) та машинобудування (12,2%) (рис. 2). Обсяг експорту продукції АПК та харчової промисловості становив

5 657 млн. дол. США (+3%), металургії – 3 124,9 млн. дол. США (-26,2%) та машинобудування – 1 666,4 млн. дол. США (-10,5%) [4].

У континентальному розрізі динаміка експорту виглядає так: 40,1% припадає на Європу (5 485,5 млн. дол. США), 32,3% – на Азію (4 428,4 млн. дол. США), 15% припадає на країни СНД (2 060,3 млн. дол. США), 10,6% – на Африку (1 453,3 млн. дол. США), 1,7% та 0,03% припадає на Америку (226,3 млн. дол. США) та Австралію й Океанію (4,4 млн. дол. США) відповідно (рис. 3) [4].

Серед найбільших країн-партнерів в експорті товарів з України – Європейський Союз, Росія, Китай, Єгипет, Туреччина та Індія (рис. 4). За шість місяців 2016 р. обсяг експорту до ЄС та Єгипту зріс на (231,2 млн. дол. США) та (23,3 млн. дол. США) відповідно [4].

Загальний обсяг експорту української продукції тваринного походження за дев'ять місяців 2016 р. становить 540 901,9 тис. дол. США, а в 2015 р. за аналогічний період – 593 107,5 тис. дол. США. Тобто в 2016 р. спостерігається зменшення обсягу експорту на 52 205,6 тис. дол. США. Найбільша частка припадає на м'ясо та їстівні субпродукти – 27 084,4 тис. дол. США (52%) та молоко, молочні продукти, яйця птиці, натуральний мед – 230 818,8 тис. дол. США (45%) (рис. 5) [5].

Загальний обсяг експорту української продукції рослинного походження за дев'ять місяців 2016 р. становить 5 505 677,8 тис. дол. США, а за аналогічний період 2015 р. – 5 574 150,4 тис. дол. США, тобто в 2016 р. спостерігається зменшення

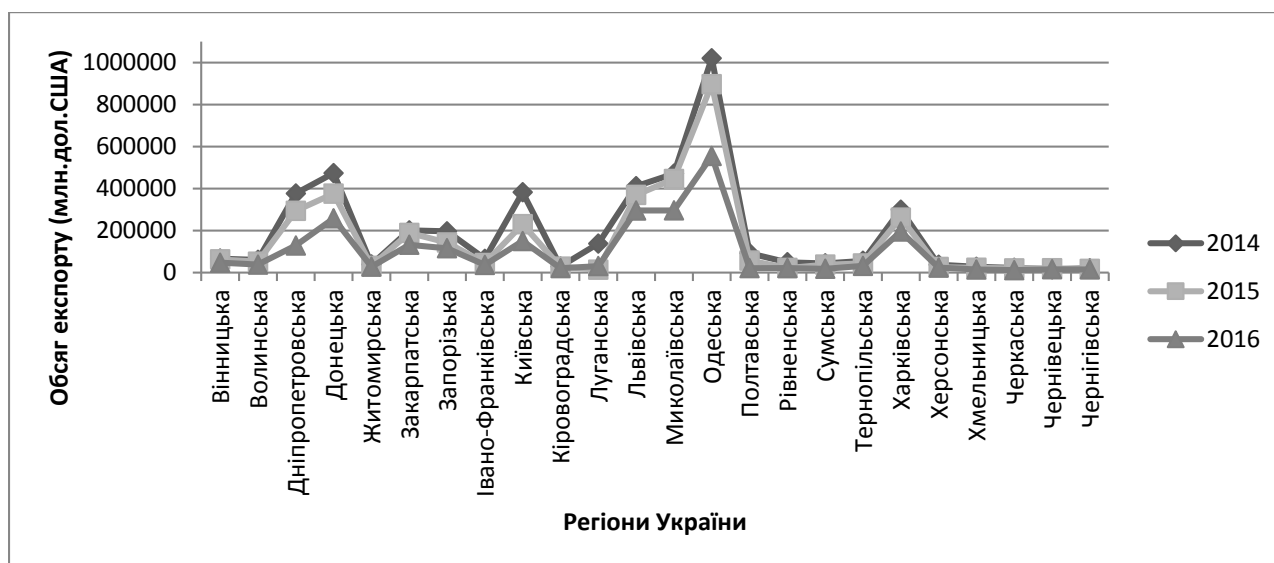


Рис. 1. Порівняння експорту товарів по регіонах України протягом останніх трьох років

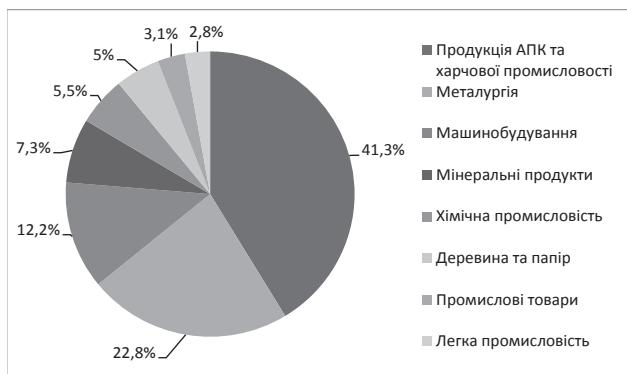


Рис. 2. Структура експорту товарів з України за шість місяців 2016 р.

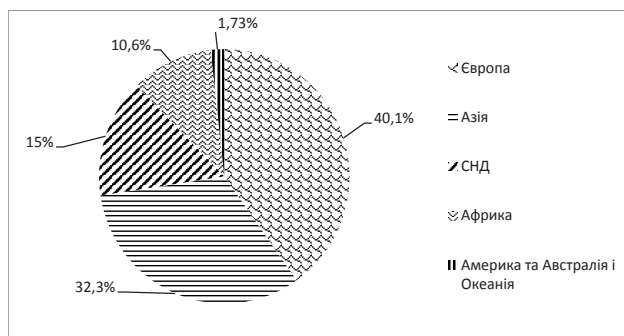


Рис. 3. Динаміка експорту товарів з України в континентальному розрізі за шість місяців 2016 р.

обсягу експорту на 68 472,6 тис. дол. США. Найбільша частка припадає на зернові культури – 4 233 196,3 тис. дол. США (77%) та на насіння і плоди олійних рослин – 910 169,8 тис. дол. США (17%). Частка кожного виду продукції рослинництва в загальному обсязі експорту рослинницької продукції відображена на рис. 6 [5].

Протягом шести місяців 2016 р. експорт пшениці збільшився на 294,6 млн. дол. США, олії соняшникової – на 272,9 млн. дол. США, м'яса – на 21,4 млн. дол. США, насіння соняшнику – на 13,7 млн. дол. США, овочей – на 13,4 млн. дол. США (рис. 7) [4].

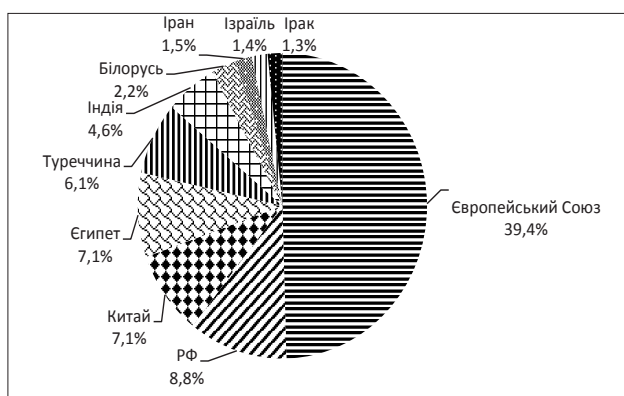


Рис. 4. ТОП-10 найбільших країн-партнерів в експорті товарів з України

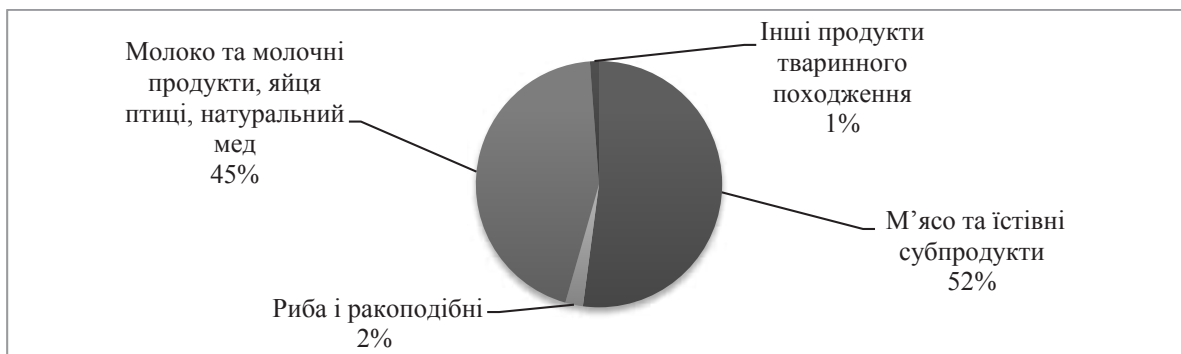


Рис. 5. Структура експорту української продукції тваринництва, %

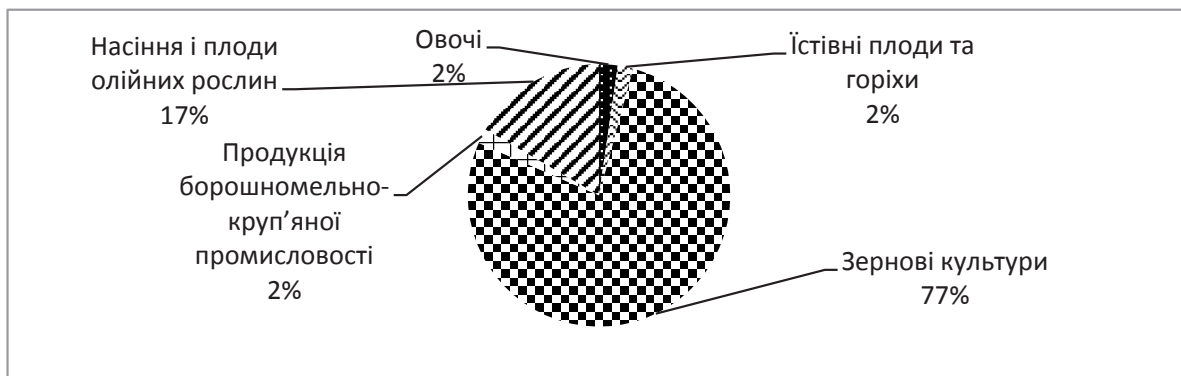


Рис. 6. Структура експорту української продукції рослинництва, %

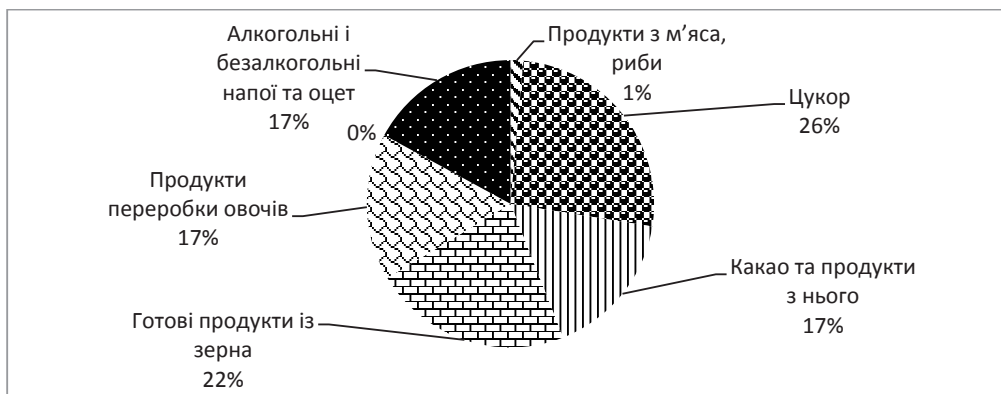


Рис. 8. Структура експорту українських готових харчових продуктів, %

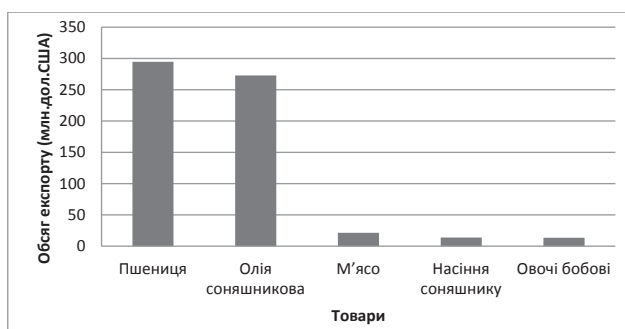


Рис. 7. Товари, експорт яких збільшився за шість місяців 2016 р.

Загальний обсяг експорту готових харчових продуктів за дев'ять місяців 2016 р. становить 1 615 079,8 тис. дол. США, а в 2015 р. – 1 766 317,2 тис. дол. США, тобто в 2016 р. спостерігається зменшення обсягу експорту на 151 237,4 тис. дол. США. Найбільша частка припадає на цукор – 167 768,5 тис. дол. США (26%) та на готові продукти із зерна – 143 615 тис. дол. США (22%) (рис. 8) [5].

Висновки з цього дослідження. Агропромисловий комплекс має значний потенціал подальшого зростання, однак не вирішені системні дисбаланси стримують його розвиток. Водночас у результаті бурхливого зростання внутрішнього і зовнішнього попиту на аграрну

продукцію в Україні сформувався досить потужний агропромисловий комплекс, завдяки чому країна посідає чільні місця за частками експорту на світових ринках. Слід зазначити, що українські корпорації також представлені у світових рейтингах виробників та постачальників аграрної продукції. Останніми роками найпотужнішими учасниками аграрного ринку є агрохолдинги «Кернел Груп», «Нібулон» та «Державна продовольчо-зернова корпорація України».

Отже, диверсифікація і нарощування експорту української сільськогосподарської продукції є реальними до виконання завданнями. Неймовірно перспективне виробництво продукції з високою часткою доданої вартості. Згідно з проведеним аналізом, основними експортними продуктами є зернові та олійні культури, однак понад 200 українських підприємств у 2015 р. збільшили об'єми експорту до країн – членів ЄС м'яса птиці та м'ясних продуктів із неї, почали експортувати яйця, рибу, мед, пух, корми для непродуктивних тварин, інші субпродукти тощо. Все це доводить, що українські товаровиробники можуть бути не лише постачальниками сировини на світовий ринок, а й цілком можуть шукати свій шлях у виробництві готової продукції.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Обсяги експорту послуг за регіонами у 2014 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/zd/oep/oep_u/oep04_14.html.
2. Обсяги експорту послуг за регіонами у 2015 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/zd/oep/oep_u/oep05_15.html.
3. Обсяги експорту послуг за регіонами за 9 місяців 2016 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/zd/oep/oep_u/oep03_16_u.html.
4. Експорт товарів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/Documents/Print?lang=uk-UA&id=e8460cb7-8955-490d-ae63-4b4a9ef9bb8b>.
5. Товарна структура зовнішньої торгівлі за 9 місяців 2016 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 338.43:338.33:005.336.3(477)

Ресурсозабезпеченість підприємств АПК та її вплив на якість продукції

Батракова Т.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Запорізького національного університету

Кардашевська М.А.

студентка економічного факультету
Запорізького національного університету

Дробілко В.В.

студентка економічного факультету
Запорізького національного університету

У статті розглянуто поняття якості продукції АПК та основні фактори, що впливають на її рівень. Проаналізовано рівень і динаміку забезпеченості сільськогосподарською технікою підприємств України. Обґрунтовано, що на сучасному рівні розвитку галузі АПК основною проблемою низької якості аграрної продукції є неможливість упровадження на виробництві новітніх технологій через низьку забезпеченість підприємств агробізнесу фінансовими ресурсами. На основі систематизації суттєвих тенденцій окреслено коло проблем кредитування підприємств АПК в Україні як головної передумови підвищення якості їх продукції для підвищення її конкурентоспроможності на світовому та європейському ринках.

Ключові слова: якість, управління якістю, ресурсозабезпеченість АПК, кредитування АПК, конкурентоспроможність.

Батракова Т.И., Кардашевская М.А., Дробилко В.В. РЕСУРСОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ

В статье рассмотрены понятие качества продукции АПК и основные факторы, которые влияют на ее уровень. Проанализированы уровень и динамика обеспеченности сельскохозяйственной техникой предприятий Украины. Обосновано, что на современном уровне развития отрасли АПК основной проблемой низкого качества аграрной продукции является невозможность внедрения на производстве новейших технологий из-за низкой обеспеченности предприятий агробизнеса финансовыми ресурсами. На основе систематизации существенных тенденций определен круг проблем кредитования предприятий АПК в Украине как главной предпосылки повышения качества их продукции с целью повышения ее конкурентоспособности на мировом и европейском рынках.

Ключевые слова: качество, управление качеством, ресурсообеспечение АПК кредитование АПК, конкурентоспособность.

Batrakova T.I., Kardashevskaya M.A., Drobilko V.V. RESOURCING OF AGRICULTURAL ENTERPRISES AND ITS IMPACT ON PRODUCT QUALITY

The topic of an agricultural products quality and the main factors which have influence on their level are considered in the article. The dynamics of farm machinery provision of the enterprises in Ukraine. This is approved that the main problem of agricultural products poor quality is the inability to implementation in production of new technologies due to the low availability of financial resources agribusiness companies today's level of agriculture. The range of credit issues for agricultural enterprises in Ukraine outlines based on the systematization of significant trends as the main prerequisites for improving the quality of their products in order to increase its competitiveness in the global and EU markets.

Keywords: quality, quality management, resourcing of agriculture, financing agriculture, competitiveness.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Актуальність даної теми зумовлена тим, що розвиток ринкових відносин в Україні неможливий без ефективного та стабільного розвитку економіки, що насамперед залежить від випуску конкурентоздатної продукції. Це є показником діяльності не лише окремих під-

приємств, але й економіки країни загалом. Одним із найважливіших факторів, що визначають успішність діяльності підприємства та забезпечення конкурентоспроможності його продукції, є її висока якість, що повинна відповідати не лише вітчизняним, а й міжнародним стандартам. Якість же харчової продукції, без

якої неможливе існування людства, залежить передусім від якості сільськогосподарської продукції, з якої вона виготовляється.

Поліпшення якості продукції підвищує її купівельну вартість, завдяки чому дає змогу меншими об'ємами задовольняти потреби у цій продукції. Ефект підвищення якості сільськогосподарської продукції полягає в раціональному використанні ресурсів, скороченні втрат від браку, зростанні доходів від реалізації продукції підвищеної якості, збільшенні резервів економічного стимулювання та премій за високу якість продукції. А оскільки в умовах кризи значно зросло коло проблем у фінансуванні, кредитуванні та державній підтримці аграрних підприємств, що є необхідною умовою для забезпечення високої якості продукції АПК, виникла необхідність розглянути та виділити основні проблеми у цій сфері та знайти шляхи їх вирішення..

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем якості сільськогосподарської продукції та продовольчої безпеки займалися такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як: Б. Букринський, В.Я Плаксінко, Ю. Адлер, Р. Бичківський, С. Варакута, А. Гребінников, Ф. Йогансон, Д. Крослід, Л. Купінець, А. Кузьмін, В. Лapidус, О.І. Фурдичко, В. Момот, С. Парк, Ю. Полозов, А. Редзюк, В. Рябченко, І. Сахарцева, Р. Толпежников, М. Шаповал та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на відносно глибокий процес вивчення самої сфери АПК, проблематиці залежності якості сільськогосподарської продукції від фінансових надходжень, а саме від кредитування даної галузі, у сучасній науковій літературі розглянуто недостатньо. Саме тому ці питання потребують подальшого всебічного дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення якості продукції АПК, чинників її формування, обґрунтування необхідності підвищення якості аграрної продукції і, як наслідок, її конкурентоспроможності на зовнішньому ринку за рахунок ресурсозабезпечення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вступ до СОТ відкрив для України великі можливості щодо виходу на єдиний європейський ринок, але вони не можуть бути реалізовані й дотепер через невідповідність національної системи технічного регулювання тій, що запроваджена в Європейському Союзі. Водночас лише гармоніза-

ція інституціонально-правової бази розвитку національної економіки з європейською не спроможна вирішити проблему, вкрай необхідно займатися підвищенням конкурентоспроможності виробленої продукції і наданих послуг [1, с. 60].

Підвищення якості продукції сільського господарства розцінюється нині як вирішальна умова її конкурентоздатності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Конкурентоздатність продукції багато в чому визначає престиж країни й є вирішальним чинником збільшення її національного багатства [2, с. 84].

Держава повинна надати товаровиробнику всі умови та фокусуватися в тих сферах, які важливі для експортних ринків. По-перше, розвивати науку й інновації. По-друге, створити систему, яка гарантує виробництво високоякісної продукції, у тому числі за рахунок контролю з боку держструктур. Надійна система гарантії якості виробленої продукції – це невід'ємна частина зростання зовнішнього попиту на таку продукцію, адже, як відомо, агропромисловий комплекс – одна з основних галузей економіки, що має стратегічно важливе значення, оскільки від її належного функціонування та розвитку залежить продовольча безпека країни.

Саме тому впровадження сучасних систем управління якістю продукції в сільськогосподарських підприємствах України є важливим кроком у вирішенні низки суперечностей сучасного етапу розвитку галузі, зокрема між наявним ресурсним потенціалом та обмеженістю ринків, на яких представлено продукцію галузі; між інноваційними технологіями (у тому числі біотехнологіями, фізико-хімічними, агрономічними) та продовольчою й екологічною безпекою; між якістю продукції та доходами виробників; між якістю продукції та довірою споживачів.

Загальновідомо, що недосконалість технологій у галузі рослинництва та тваринництва, порушення науково обґрунтованих підходів до ведення аграрного виробництва загалом, забруднення і нераціональне використання земельних, водних та біоресурсів є чинниками зниження продуктивності аграрного виробництва, якості сировини і продукції.

Як відомо, якість – це сукупність властивостей і характеристик продукції чи послуг, що надають їм здатність задовольняти зумовлені чи передбачувані потреби. А от фактори, що впливають на рівень якості продукції АПК, можна виділити такі (рис. 1).

Коли сьогодні йдеться про якість, то мається на увазі не стільки якість самої продукції чи послуг, скільки якість функціонування підприємств і організацій, досконалість їх систем управління якістю, спрямованих на постійне самовдосконалення [4, с. 99]. Об'єктами контролю в сільськогосподарському виробництві є засоби виробництва, технологічні процеси і готова для реалізації продукція. Щоб управляти якістю продукції, зокрема сільськогосподарської, необхідно правильно контролювати цю якість. Такий контроль потрібний для визначення придатності продукції цільовому призначенню [5, с. 9].

Але підвищення якості продукції не повинно досягатися за будь-яку ціну. Затрати мають бути раціональні, економічно доцільні та забезпечувати конкурентоспроможність продукції. Недопустимі як великі перевитрати ресурсів на поліпшення якості продукції, так і економія за рахунок її погіршення.

Оптимальний рівень ефекту від додаткових затрат на поліпшення якості продукції можна визначити як різницю між найвищим досягнутим рівнем реалізаційної ціни і найменшою сумою затрат на виробництво та поліпшення якості продукції [6].

Серед якісних показників продукції сільськогосподарства найважливіше значення має вміст у продукції макро- та мікроелементів, білка, вітаміну, цукру, крохмалю, жиру, різних кислот тощо. Безпека продукції – це визначення вмісту в ній нітратів, важких мета-

лів, залишкових кількостей пестицидів, радіонуклідів, мікотоксинів тощо.

Якість тваринницької продукції залежить, головним чином, від кормів. Їх поживність оцінюють за хімічним складом, перетравністю, вмістом мінеральних речовин і кількістю енергії [7].

Отже, зрозуміло, що більшість продукції сільськогосподарського виробництва має низьку якість і не зможе конкурувати з імпортованою продукцією. У зв'язку із цим життєво необхідним є підвищення конкурентоздатності українського виробника за рахунок підвищення якості його продукції та отримання відповідних сертифікатів систем управління якістю, що дало б можливість не тільки відстояти свої позиції на внутрішньому ринку, але й вийти на зовнішній ринок.

Стимулом для того, щоб підприємства агробізнесу спрямовували матеріальні ресурси на підвищення якості своєї продукції, роблячи її конкурентоспроможною, може стати той факт, що Європейська Комісія восени 2016 р. ухвалила рішення про збільшення розмірів тарифних квот для української сільськогосподарської продукції. Ця ініціатива Європейської Комісії щодо збільшення квот на деякі групи українських товарів ще має бути підтримана Європарламентом та країнами – членами ЄС та діятиме на протязі трьох років (табл. 1).

Деякі групи квот потребують від українських виробників проходження особливих процедур сертифікації та отримання відповід-

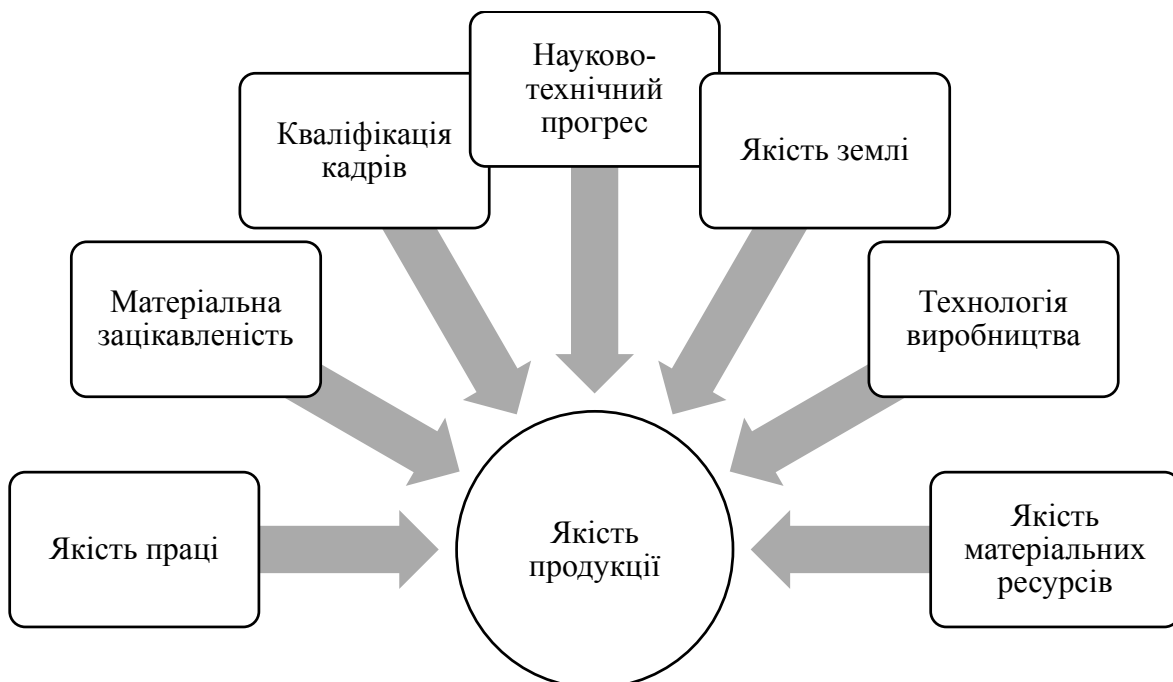


Рис. 1. Фактори, що впливають на формування якості продукції АПК

них дозволів [8]. Але окремі проблеми, присутні на ринку, притаманні виключно сектору АПК, заважають підприємствам агробізнесу зробити свою продукцію конкурентоспроможною та вийти на зовнішні ринки збуту: низька ефективність у сільському господарстві, низький рівень технічного оснащення та слабке фінансування.

ННІ аграрної економіки визначена потреба в основних засобах для всіх категорій господарств у 2020 р. на рівні 685,8 млрд. грн., у тому числі сільськогосподарських підприємств – 586,2 млрд. грн. [9]. Проте рівень забезпеченості сільськогосподарських під-

приємств України тракторами та основними видами збиральних комбайнів у 2014 р. порівняно з 2000 р. дуже істотно знизився. Так, забезпеченість тракторами зменшилася на 36,4% і становить 7 од. на 1 000 га ріллі, однак їхня середня потужність зросла на 39,7%, до 90,4 кВт (табл. 2). Забезпеченість сільськогосподарських підприємств зернозбиральними комбайнами зменшилася на 33,3% порівняно з 2000 р., однак порівняно з 2010 р. залишилася незмінною – 4 од. [10].

Підвищення ж рівня забезпеченості сільськогосподарських підприємств бурякозбиральними машинами в 2013 та 2014 рр.

Таблиця 1

Групи товарів продукції АПК, на які буде збільшено квоти, та їх обсяги

№	Продукція	Додатковий експорт, т	Приріст товарообороту, тис. дол. США
1	Мед	3000	6500
2	Крупи та оброблене зерно	7800	3100
3	Оброблені томати	5000	4600
4	Виноградний сік	500	650
5	Овес	4000	600
6	Пшениця, борошно	100000	16,5
7	Кукурудза	650000	110
8	Ячмінь	350000	55

Таблиця 2

Забезпеченість сільськогосподарською технікою сільськогосподарських підприємств України, 2010–2014 рр.

Показники	Роки						2014 р. у % до	
	2000	2010	2011	2012	2013	2014	2000 р.	2010 р.
Трактори в розрахунку на 1 000 га ріллі, од.	11	8	8	8	8	7	63,6	87,5
Середня потужність двигуна трактора, кВт	64,7	83,0	86,0	58,9	88,4	90,4	139,7	108,9
Зернозбиральні комбайни в розрахунку на 1 000 га посівної площі зернових культур (без кукурудзи), од.	6	4	4	4	4	4	66,7	100,0
Кукурудзозбиральні комбайни в розрахунку на 1 000 га посівної площі кукурудзи, од.	8	1	1	1	1	1	12,5	100,0
Картоплезбиральні комбайни в розрахунку на 1 000 га посівної площі картоплі, од.	133	59	49	40	16	43	32,3	79,2
Бурякозбиральні машини в розрахунку на 1 000 га посівної площі цукрових буряків, од.	16	9	8	9	13	9	56,9	100,0
Льонозбиральні комбайни в розрахунку на 1 000 га посівної площі льону, од.	72	8	7	6	1	6	8,3	75,0

зумовлене більш швидким скороченням площ посіву цукрових буряків порівняно зі скороченням кількості наявних бурякозбиральних машин і дорівнює 9 од., або 56,3% відносно показника 2000 р.

Близько 85% техніки в господарствах експлуатується за межами амортизаційних строків. Зокрема, зі строком до 10 років експлуатується 16,2% тракторів, 21,7% зернозбиральних комбайнів, решта техніки – від 10 до 20 років і вище, а готовність тракторів, автомобілів, комбайнів, інших засобів до польових робіт залишається невисокою і становить 0,59–0,77%. Нині списується переважно лише та техніка, відновити працездатність якої вже неможливо. Вся інша залишається в господарствах, незважаючи на те, що вже відпрацювала по два-три амортизаційних строки служби і більше [9].

Що ж стосується фінансових ресурсів, то дана проблема є наболілою для підприємств АПК, яким гостро не вистачає фінансових ресурсів навіть на повсякденну господарську діяльність. Проте в такій ситуації необхідне стимулювання підприємств АПК на впровадження систем управління якістю шляхом надання пільгових кредитів, зменшення податкового тиску для тих підприємств, які впроваджують дані проекти, і т. д. [11].

На нашу думку, однією з причин, яка заважає аграріям отримати кредит, є низький законодавчий захист кредитора. Один із цілком імовірних варіантів – запровадження в Україні інституту довірчої власності.

Два роки тому послуги з агрокредитування надавали лише кілька банків. Сьогодні практично всі працюючі банки проявляють живий інтерес до аграрного сектору, що говорить про наявний потенціал цієї галузі, але ціна грошових ресурсів не задовольняє аграріїв.

Великі агрохолдинги зазвичай активно працюють з банками і не витягнуть збільшення кредитного навантаження. Крім того, за останні два роки ми були свідками кількох гучних конфліктів між фінансово неблагополучними холдингами і кредиторами. Середні агрокомпанії теж часто працюють із банками і користуються кредитами, але у цьому сегменті все ж ще є запас збільшення об'ємів кредитування.

Водночас малі фермерства практично не користуються банківським фінансуванням, і саме вони мають найбільший потенціал збільшення ефективності виробництва. Отже, найбільш перспективним сегментом для зростання кредитної активності банків є малий і середній бізнес.

Якщо говорити про кредитування аграрного сектору економіки, можна виділити специфічні стримуючі фактори для агрокредитування:

- низька якість фінансового планування, обліку і звітності (проблеми взаєморозуміння). Раніше це було непереборною перешкодою для більшості банків під час оцінки позичальників агропідприємств малого та середнього бізнесу. Сьогодні під час оцінки кредитного ризику в агросекторі банки приділяють більше уваги виробничим і натуральним показникам, ніж офіційній фінансовій звітності. Проте слабке фінансове планування заважає фермерам приймати зважені рішення про доцільність залучення банківського кредиту. Крім того, фінансова звітність безпосередньо впливає на формальну оцінку кредитного ризику;

- відсутність достовірної статистики землекористування. Мова йде про брак достовірних даних, а не офіційну статистику про сівозміну, врожайність і таке інше, яка не завжди відображає дійсний стан речей. Це значно ускладнює процес оцінки потенційного позичальника, що призводить до дорожчання цього процесу. У разі кредитування великих підприємств витрати на повноцінний аграрний аудит легко покриваються стандартними відсотками по кредиту. Для малих фермерських господарств такі витрати економічно недоцільні;

- відсутність ліквідної «твердої» застави. Земля, як і раніше, не може використовуватися як забезпечення по кредиту, а іншого «зайвого» майна у малих господарств просто немає. Відповідно до нового положення про оцінку кредитного ризику, застава майбутнього врожаю більше не буде враховуватися під час визначення розміру кредитного ризику. Тобто кредит під заставу майбутнього врожаю за впливом на капітал банку дорівнює кредиту без забезпечення. Це ще більше звужує можливості банків під час кредитування аграріїв [3].

Висновки з цього дослідження. Отже, економічний аспект проблеми якості полягає у підвищенні ефективності національної економіки, збільшенні прибутку підприємств, підвищенні конкурентоспроможності продукції як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках, раціональне використання матеріальних та енергетичних ресурсів. Варто зазначити, що всі питання у сфері якості, такі як підвищення її рівня та управління нею, пов'язані з економічними затратами, які в результаті повинні дати обґрунтований економічний ефект [12].

В Україні спостерігається значне зниження рівня забезпеченості тракторами та основними видами збиральних комбайнів. Найвищий рівень забезпеченості сільськогосподарською технікою спостерігається у середніх та великих підприємствах. При цьому у структурі придбання сільськогосподарської техніки спостерігається тенденція до збільшення частки придбання техніки іноземного виробництва (крім ґрунтообробної техніки).

Сучасний інноваційний аспект проблеми базується на взаємозв'язку процесу підвищення якості продукції та темпів упровадження інноваційних технологій. Унаслідок науково-технічного прогресу інформаційні системи, транспорті комунікації, технологічні процеси вдосконалюються, тим самим забезпечуючи вищий рівень якості продукції, що,

своєю чергою, призводить до нового витка в науці та техніці [2, с. 86].

Ринок, незважаючи на суттєві проблеми (недостатній захист кредиторів, обережність банків, високі відсотки і стислі строки, а також зарегульованість сектору Нацбанком), усе ж готовий кредитувати аграрний бізнес. Хоча криза дошкуляє, але банки поступово знаходять точки росту. Тепер справа за державою, яка має стабілізувати економіку, зробити її прогнозованою і внести відповідні зміни до законодавства, та аграріями, які повинні вийти з «тіні» та працювати за прозорими правилами. Якщо цього не станеться, АПК і надалі залишатиметься в стані невизначеності, а це шкодить інтересам як виробників, дрібних і великих, так і суспільства загалом.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Криворук Б.М. Організаційно-економічні засади функціонування процесу контролю якості сільськогосподарської продукції: вітчизняні реалії та виклики сьогодення / Б.М. Криворук // *Агросвіт*. – 2016. – № 22. – С. 58–61.
2. Загородній А.Е. Якість сільськогосподарської продукції як фактор забезпечення продовольчої безпеки національної економіки / А.Е. Загородній // *Агросвіт*. – 2015. – № 22. – С. 82–86.
3. Гаряча агрополітика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://agropolit.com/>.
4. Корнева І.О. Витрати на якість продукції: проблеми організації та методи обліку / І.О. Корнева // *Молодий вчений*. – 2016. – № 3(30) – С. 97–100.
5. Фурдичко О.І. Якість і безпечність сільськогосподарської продукції в контексті продовольчої безпеки України / О.І. Фурдичко, О.С. Дем'янюк // *Агроєкологічний журнал*. – 2014. – № 1. – С. 7–12.
6. Костюк О.Д. Концепції сучасних систем управління якістю продукції та послуг / О.Д. Костюк // *Наукові доповіді Національного аграрного університету*. – 2006. – Вип. № 2(3) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/e-journals/Nd/2006-2/titul.html.
7. Аграрний тиждень. Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.a7d.com.ua/>.
8. Квоти і не тільки: де Україна може наростити експорт до ЄС // *Європейська правда* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eurointegration.com.ua/experts/2016/11/8/7057104/>.
9. Луценко О.А. Проблеми формування матеріально-технічного забезпечення АПК / О.А. Луценко ; Таврійський державний агротехнологічний університет. – 2012. – С. 311–316.
10. Дивнич О.Д. Технічне забезпечення виробництва сільськогосподарської продукції підприємств України / О.Д. Дивнич, А.В. Дивнич, Д.І. Статівка // *Причорноморські економічні студії*. – 2016. – Вип. 5. – С. 95–99.
11. Левченко Л.О. Система управління якістю сутність та проблеми впровадження на підприємствах АПК [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vuzlib.com.ua/articles/book/7579-Sistema_upravlinnja_jakistju/1.html.
12. Плаксієнко В.Я. Фінансовий контроль якості продукції / В.Я. Плаксієнко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://magazine.faaf.org.ua/finansoviy-kontrol-yakosti-produkcii.html>.

УДК:336.748.12:005.591

Проблеми регулювання інфляційних процесів в Україні

Батракова Т.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та кредиту
Запорізького національного університету

Рогаченко О.С.

студентка
Запорізького національного університету

У статті на підставі системного та історичного аналізу основних чинників розвитку інфляційних процесів виявлено і теоретично обґрунтовано основні закономірності впливу цієї форми державного регулювання економіки, проаналізовано особливості антиінфляційного регулювання в економіці України. Розглянуто теорії інфляції різних економічних шкіл, проведено паралелі з Україною.

Ключові слова: інфляція, причини інфляції, наслідки інфляції, антиінфляційна стратегія.

Батракова Т.І., Рогаченко О.С. ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНФЛЯЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В УКРАИНЕ

В статье на основании системного и исторического анализа основных факторов развития инфляционных процессов выявлены и теоретически обоснованы основные закономерности влияния этой формы государственного регулирования экономики, проанализированы особенности антиинфляционного регулирования в экономике Украины. Рассмотрены теории инфляции в различных экономических школах и проведены параллели с Украиной.

Ключевые слова: инфляция, причины инфляции, последствия инфляции, антиинфляционная стратегия.

Batrakova T.I., Rogachenko O.S. PROBLEMS OF REGULATION OF INFLATION PROCESSES IN UKRAINE

Article is that on the basis of systematic and historical analysis of major factors of development of inflationary processes, to identify and theoretically substantiate the basic regularities of the influence of this form of state regulation of economy, to analyze the main features of anti – inflationary regulation in economy of Ukraine. To consider the theory of inflation in various economic schools who for who against and draw Parallels with Ukraine.

Keywords: Inflation, causes of inflation, consequences of inflation, anti-inflation strategy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Наша країна на сьогоднішній день має великий відсоток інфляції, що штовхає людей до невпевненості в завтрашньому дні. Безумовно, всі люди думають про інфляцію насамперед як про причину зростання цін на товари, які вони придбали.

Сучасна інфляція пов'язана не лише зі зниженням купівельної спроможності грошей у результаті росту цін, але і з загальним станом економічного розвитку країни. Кожного громадянина країни стосується зміна інфляції в більшу чи меншу сторону, це й є головною особливістю інфляції. У світі немає жодної країни, яка б тією чи іншою мірою не зазнала втрат від інфляції.

Саме тому сьогодні як ніколи необхідні своєчасні, рішучі й обґрунтовані дії з боку держави й уряду, спрямовані на проведення такої антиінфляційної політики, яка б дала змогу стримувати високі темпи інфляції і не допустити подальшого руйнування економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Основна увага науковців приділена дослідженню основних причин і наслідків зростання рівня цін в Україні, вивченню світового досвіду управління інфляцією, аналізу заходів антиінфляційної політики, їх ефективності та наслідків для економіки тощо. Незважаючи на значний обсяг наукових праць і вагомий досягнення в теорії і практиці державного регулювання інфляційного процесу, ще залишається низка питань, які не отримали достатнього вирішення. Серед них можна виділити ті, що пов'язані з вивченням механізму інфляції попиту та інфляції витрат в Україні та інструменти їх регулювання, визначення поняття стабільності грошової одиниці та оптимального рівня інфляції.

Дослідження передумов формування, видів і класифікаційних ознак інфляційного процесу як системного утворення є досить цікавим питанням. Проблема інфляції актуальна як для економічної науки, так і для органів державного регулювання. Теоретичну

основу вивчення інфляції становлять праці класиків економічної науки: Дж. Кейнса [1], А. Маршалла [2], Д. Рікардо [3], І. Фішера [4], М. Фрідмена [5] та ін. Окремі питання інфляції досліджуються в роботах вітчизняних науковців: А. Гальчинського [6], С. Корабліна [7] та М. Павлишенко [8].

Основна увага в публікаціях вітчизняних науковців приділена дослідженню основних причин та наслідків зростання рівня цін в Україні, вивченню світового досвіду управління інфляцією, аналізу заходів антиінфляційної політики, їх ефективності та наслідків для економіки тощо.

Вчені намагаються знайти швидкі шляхи подолання інфляційних процесів уже кілька десятиліть. Ця проблема постає особливо гостро для України, оскільки за 25 років її незалежності так і не знайдено ефективного методу подолання інфляції.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – провести аналіз теорій інфляції, дослідити інфляційний процес та особливості формування інфляції попиту й інфляції витрат в Україні, надати рекомендації щодо вдосконалення механізму інфляційного регулювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблема інфляції в Україні є досить актуальною в наш час і вимагає негайного вирішення. Варто зазначити, що ймовірність інфляційної загрози визначається системою ризиків, диференційованих за часовою та просторовою характеристиками. Особливо негативно відбивається інфляція на всіх сторонах соціально-економічного життя в Україні, що є порушенням процесу суспільного відтворення. Вона спричиняє зростання цін, зниження життєвого рівня населення, позбавлення підприємців стимулів, викривлення економічних орієнтирів, загострення економічних і соціальних суперечностей.

«Батьком інфляції» називають знаменитого шотландця Дж. Ло, який жив у другій половині XVII ст. і першій половині XVIII ст. і був генеральним контролером фінансів Франції. Дж. Ло ототожнював справжнє багатство не із самими грошима, а з реальними товарами. Він уважав, що велика кількість грошей дає можливість відкриття нових підприємств, якнайкращого викорис-тання підприємницького дару, робочої сили та інших факторів, що сприяють економічному процвітанню [9].

Зараз історія економіки налічує досить велику кількість різних економічних навчань, шкіл і течій, таких як: меркантилісти, фізіо-

крати, класики і неокласики, марксистська економія, прихильники теорії «економіки пропозиції» та багато інших.

Аналіз позицій теорій інфляції засвідчив, що немає єдино правильної, самодостатньої теорії, яка би повною мірою пояснила сутність такого складного явища, як інфляція.

Кейнсіанська теорія інфляції, що викликана надлишковим попитом. Представники цієї теорії (Дж. М. Кейнс і Б. Хансен) виходять з аналізу доходів та видатків господарюючих суб'єктів та впливу їх на збільшення попиту. Вони вважають, що збільшення попиту з боку держави і підприємців приводить до зростання виробництва і зайнятості. Водночас збільшення попиту населення, оскільки він (попит) носить непродуктивний характер, призводить до інфляції. У зв'язку із цим вчені рекомендують стимулювати приватні та державні інвестиції, але обмежувати заробітну плату трудящих. У даній концепції активну роль відіграє, за словами Кейнса, «ефективний», або грошовий, попит, який нібито і створює грошову масу [1].

Кейнсіанська позиція бере за основу криву Філіпса (жорстка залежність між інфляцією і безробіттям). Ця модель показує, що в економіці може виникнути або інфляція, або безробіття, але одночасно вони з'явитися не можуть.

Проте, керуючись подіями 70–80-х років у США і сучасними, що протікають в Україні, коли спостерігалось паралельне зростання цін і рівень безробіття, можемо поставити під сумнів правильність кейнсіанських висновків. Назріла об'єктивна причина для перегляду теорії, і кейнсіанці пояснили ці процеси серією шоків пропозиції, або цінових шоків, зсунувши криву Філіпса вправо вгору.

Деякі вчені відкрито виступають проти монетарної теорії грошей як сучасної форми самозбагачення певних груп людей за допомогою суто фінансових механізмів. Нині склалася ситуація, що в цілому світі маса грошей утричі перевищує масу вироблених товарів, а отже, дві третини грошової маси є фіктивною, що спричиняє їх інфляцію. Для нашої країни цей безлад у встановленні цін і визначенні кількості грошей стає загрозливим не тільки для економіки, а й незалежності в цілому [11, с. 25].

Сучасній інфляції властива низка характерних особливостей: якщо раніше інфляція носила локальний характер, то зараз – всеосяжний; якщо раніше вона охоплювала певний період, тобто мала періодичний характер,

Таблиця 1

Індекс споживчих цін (Індекс інфляції, англ. Consumer Price Index, CPI) за 2000–2016 рр.

	січень	лютий	березень	квітень	травень	червень	липень	серпень	вересень	жовтень	листопад	грудень	За рік
2000	104,6	103,3	102,0	101,7	102,1	103,7	99,9	100,0	102,6	101,4	100,4	101,6	125,8
2001	101,5	100,6	100,6	101,5	100,4	100,6	98,3	99,8	100,4	100,2	100,5	101,6	106,1
2002	101,0	98,6	99,3	101,4	99,7	98,2	98,5	99,8	100,2	100,7	100,7	101,4	99,4
2003	101,5	101,1	101,1	100,7	100,0	100,1	99,9	98,3	100,6	101,3	101,9	101,5	108,2
2004	101,4	100,4	100,4	100,7	100,7	100,7	100,0	99,9	101,3	102,2	101,6	102,4	112,3
2005	101,7	101,0	101,6	100,7	100,6	100,6	100,3	100,0	100,4	100,9	101,2	100,9	110,3
2006	101,2	101,8	99,7	99,6	100,5	100,1	100,9	100,0	102,0	102,6	101,8	100,9	111,6
2007	100,5	100,6	100,2	100,0	100,6	102,2	101,4	100,6	102,2	102,9	102,2	102,1	116,6
2008	102,9	102,7	103,8	103,1	101,3	100,8	99,5	99,9	101,1	101,7	101,5	102,1	122,3
2009	102,9	101,5	101,4	100,9	100,5	101,1	99,9	99,8	100,8	100,9	101,1	100,9	112,3
2010	101,8	101,9	100,9	99,7	99,4	99,6	99,8	101,2	102,9	100,5	100,3	100,8	109,1
2011	101,0	100,9	101,4	101,3	100,8	100,4	98,7	99,6	100,1	100,0	100,1	100,2	104,6
2012	100,2	100,2	100,3	100,0	99,7	99,7	99,8	99,7	100,1	100,0	99,9	100,2	99,8
2013	100,2	99,9	100,0	100,0	100,1	100,0	99,9	99,3	100,0	100,4	100,2	100,5	100,5
2014	100,2	100,6	102,2	103,3	103,8	101,0	100,4	100,8	102,9	102,4	101,9	103,0	124,9
2015	103,1	105,3	110,8	114,0	102,2	100,4	99,0	99,2	102,3	98,7	102,0	100,7	143,3
2016	100,9	99,6	101,0	103,5	100,1	99,8	99,9	99,7	101,8	102,8			

то нині є «хронічною» [13]. Зростання інфляції практично завжди пов'язане з високою, хоча і неповною, зайнятістю та великим обсягом національного виробництва. І навпаки, зниження інфляції збігається за часом зі спадом виробництва і зростанням безробіття.

Із табл. 1 видно, що в 2007 р. інфляційні коливання не були значними, ситуація дещо погіршилася наприкінці 2008 р., що було пов'язано з початком кризових процесів у світових економіках і в економіці України. За даними Держкомстату, річний показник інфляції в 2007 р. становив 16,6%, а в 2008 р. попри прогнози уряду зріс на 5,7% і становив 22,3%. Та вже в 2009 р. ситуація стабілізувалася, а індекс споживчих цін дорівнював 112,3%, зменшившись на 10% порівняно з попереднім показником. У 2014 р. ситуація погіршилася, показник інфляції збільшився на 24,9% порівняно з 2013 р. [14].

За останні п'ять років Україна вдруге намагається побороти кризовий шок. Кожен із шоків мав свої особливості, в основі кожного були свої чинники і складники. Водночас спільність розгортання кризових процесів в Україні в 2008–2009 рр. і 2013–2015 рр. указує на те, що результати і наслідки двох кризових процесів, імовірно, також можуть виявитися близькими.

В обох випадках серед основних чинників стрімкого зростання цін були:

- стрімка та обвальна девальвація гривні;
- адміністративне підвищення житлово-комунальних тарифів, а низький життєвий рівень населення (а також низька купівельна спроможність) залишався вагомим обмежуючим чинником прискорення інфляції.

У 2014 р. відбулися дві значні інфляційні хвилі: перша, у березні-травні, зумовлена девальваційним шоком (обвал курсу з 8 грн./\$1 до 12 грн./\$1); друга – влітку (з можливим продовженням восени) внаслідок суттєвого підвищення житлово-комунальних тарифів.

Вірогідно, їх вплив протягом півроку послабне, тому в подальшому інфляція повернеться до невисоких, але недостатньо стійких показників (подібно інфляційній динаміці 2010–2012 рр.).

Сьогодні спроможність влади впоратися з інфляцією залишається низькою. Фактично єдиним стримуючим чинником (для продовження зростання споживчих цін та цін виробників) є вкрай низька купівельна спроможність населення, а також незадовільний фінансовий стан підприємств, які потерпають як від

погіршення ситуації на національних ринках, так і від практичної закритості для них зовнішніх ринків. У такому разі сьогодні Україна, щоб не допустити чергового кризового шоку, вірогідно, може використати антикризові заходи і заходи з економічного відновлення, які належним чином не були враховані та задіяні в посткризовий період 2010–2012 рр.

Інфляція в річному вимірі стрімко зростає та становила 34,5% у лютому (рис. 1). На ціноутворення на споживчому ринку впливали насамперед девальваційні процеси. Водночас невизначеність щодо подій на сході країни та високі девальваційні очікування зумовили зростання інфляційних очікувань, що надавало інфляції самопідтримуючого характеру.

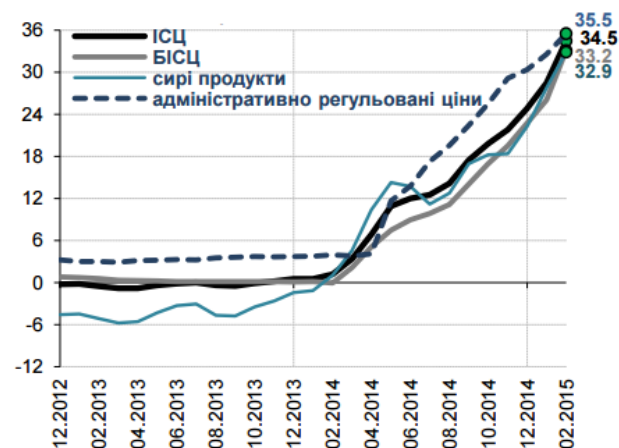


Рис. 1. Інфляція та її основні складники

Джерело: ДССУ та розрахунки НБУ

вагомими чинниками, які частково стримали інфляцію, залишалися низький сукупний попит та зниження цін (у доларовому обчисленні) на світових продовольчих ринках. Ціни в промисловості в лютому зросли на 41,0% у річному вимірі. Зумовлене девальвацією збільшення вартості імпортованої сировини та енергоносіїв, а також підвищення гривневого еквівалента світових цін на товарно-сировинних ринках були основними чинниками промислової інфляції.

Сучасна економічна наука розрізняє два типи інфляції [15, с. 404]:

- інфляцію попиту;
- інфляцію пропозиції (витрат).

За інфляції попиту домашні господарства витрачають гроші швидше, ніж виробляються і, відповідно, надходять до ринку товари та послуги. За цих умов виникає економічна ситуація, що характеризується дефіцитом товарів та послуг. Це явище було притаманне

адміністративній економіці колишніх соціалістичних країн, населення яких протягом десяти років терпіло тотальний товарний дефіцит. За умов ринкової економіки інфляція попиту, тобто зростання цін, яке спричиняється перевищенням попиту над пропозицією товарів та послуг, відбувається за екстремальних умов, а саме воєн та революцій, природних катаклізмів і соціальних потрясінь [16, с. 202].

Другий, досить поширений, тип інфляції – грошова інфляція, або інфляція витрат, яка виникає і набуває розвитку в результаті надмірної грошової емісії та кредитної експансії. Цей тип інфляції також спостерігається під час воєнних лихоліть, післявоєнної розрухи, в умовах проведення політики «шокової терапії» в країнах перехідної економіки. Оскільки в країнах перехідної економіки досить сильним її компонентом залишається монополізація виробництва як пережиток централізованої економіки, то інфляційний процес, окрім товарного дефіциту та надмірної грошової емісії, значною мірою посилюється також монопольним диктатом цін. Водночас економічна свобода та мотив максимізації доходів в умовах розумної державної політики все більше стимулюють підприємницьку діяльність.

Починають збільшуватись інвестиції в економіку, поступово зростає виробництво, ринок щодаля більше починає наповнюватися товарами. Водночас зростає сфера надання послуг, оскільки вона набуває великої ролі в економічному житті. За такої економічної ситуації інфляція поступово втрачає сили свого розвитку, і врешті зникають чинники, які живлять інфляційний процес. Окрім того, у міру завершення завдання лібералізації цін політика «шокової терапії», що розрахована на болісний, але рішучий перехід від централізовано-розподільчої системи до системи ринкових відносин, поступається конструктивній політиці роздержавлення і приватизації. Необхідною передумовою здійснення цих завдань ринкових реформ є політика макроекономічної фінансової стабілізації з її антиінфляційним спрямуванням.

Уряду кожної країни, що знаходиться в кризі, слід проводити антиінфляційну політику, яка включає в себе систему заходів, спрямованих на поновлення рівноваги між товарним і грошовим ринками, і передбачає ріст пропозиції за скорочення попиту, тобто підвищення товарності економіки і скорочення непродуктивних витрат, насамперед дефіциту державного бюджету. Стратегічним завданням

виступає всебічне підвищення темпів економічного зростання, створення сприятливих умов для розширення виробничих інвестицій. Важливим тактичним завданням є зниження ажіотажного попиту і обмеження інфляційних очікувань.

Ефективна антиінфляційна політика має базуватися на об'єктивних, економічно обґрунтованих системних прогнозах.

Системне прогнозування інфляційних процесів передбачає визначення тенденцій у динаміці індексу інфляції за допомогою аналітичних трендів, а також оцінки, з одного боку, ступеня впливу причинно зумовлених монетарних, фінансових та інших макропоказників на індекс інфляції, з іншого – оцінки впливу інфляції на динаміку реального валового внутрішнього продукту.

Основними методами антиінфляційної політики повинні бути зниження дефіциту державного бюджету, припинення фінансування збиткових підприємств, зменшення непродуктивних витрат, контроль над зростанням заробітної плати, підтримка стабільності грошової одиниці як усередині, так і зовні, тощо. Серед ефективних методів боротьби з інфляцією нами було виділено такі: контроль над грошовою масою; стабілізація інфляційних очікувань населення; збільшення ступеня товарності економіки; зменшення податків; регулювання валютного курсу.

Висновки з цього дослідження. Положення основних теорій інфляції (класичної, марксистської, кейнсіанської, монетаристської, інституціональної тощо) визначалися типом грошової системи країни, національними особливостями, фазою економічного циклу, структурою трансмісійного монетарного механізму тощо, тому не можна вважати їх суперечливими, вони лише акцентували увагу на найбільш значущих проявах і факторах інфляції того чи іншого часового інтервалу.

Якщо на перших етапах розвитку теорію інфляції вважали категорією сфери обміну і причини бачили лише у монетарній сфері (емісійна інфляція), то в сучасному розумінні її все більше пов'язують із немонетарною сферою та всіма етапами відтворювального процесу: виробництвом (інфляція витрат), обміном (цінова інфляція), розподіленням (інфляційний податок), споживанням (інфляція попиту). У сучасному світі економічний спад зумовлений переважно збільшенням витрат (зростанням цін на нафту та інші корисні копалини, підвищенням вартості робочої сили, посиленням екологічних норм і стандартів безпеки

тощо). Подібний спад супроводжується спалахом інфляції, яка змушує державу збільшувати свої витрати.

Важливу роль у стабілізації економічної ситуації та приборканні інфляційних процесів в економіках перехідного періоду відіграє держава. Серед основних стабілізуючих заходів мають бути:

- регулювання системи оподаткування (зниження податків і стимулювання виробництва);
- розвиток ринку цінних паперів;
- обмеження бартерних операцій;
- відмова НБ від прямого кредитування бюджетного дефіциту та неперспективних підприємств (підприємств-банкрутів);
- запровадження комерційних платіжних інструментів (чеків, векселів);
- виплата заборгованостей по зарплатам;
- ефективна монетарна політика;
- скорочення бюджетного дефіциту;
- раціоналізація зовнішньоекономічної політики;

– підвищення ступеня товарності народного господарства;

– розумно організована приватизація державної власності;

– підвищення норми заощаджень і зменшення рівня їх ліквідності.

Саме від реалізації цих та інших заходів залежить успішний розвиток тієї чи іншої країни та її інтеграції в світове суспільство як рівноправного члена.

Лікування від інфляції легко прописати, але важко застосувати. Так само як надмірний ріст кількості грошей є єдиною важливою причиною інфляції, так і зниження темпів зростання грошової маси є єдиними ліками від інфляції. Проблема полягає не в знанні того, що робити. Це досить просто. Уряд має скорочувати темпи збільшення кількості грошей. Проблема полягає в наявності політичної волі для прийняття необхідних заходів. Якщо інфляційна хвороба знаходиться в гострій формі, лікування вимагає тривалого часу і супроводжується болісними побічними ефектами.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Кейнс Дж.М. Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей / Дж.М. Кейнс ; пер. з англ. за ред. К.П. Куракова. – М. : Геліос АРВ, 1999. – 351 с.
2. Маршалл А. Основи економічної науки / А. Маршалл ; пер. с англ. – М. : Ексмо, 2007. – 832 с.
3. Рікардо Д. Начала політичної економії і податкового обкладення / Д. Рікардо. – М. : Державне видавництво політичної літератури. – 1955. – Т. 1. – С. 116–123.
4. Фішер В. Купівельна сила грошей / В. Фішер. – М. : Річ, 2001. – 319 с.
5. Фрідмен М. Якби гроші заговорили / М. Фрідмен ; пер. з англ. Л.С. Миким, А.М. Семенова ; за ред. К.М. Бункина. – М. : Річ, 1999. – 160 с.
6. Гальчинський А. Україна: поступ у майбутнє / А. Гальчинський. – К., 1999.
7. Кораблін С.О. Сукупна пропозиція і оптимальна інфляція / С.О. Кораблін // Економіка і прогнозування. – 2005. – № 1. – С. 9–32.
8. Павлишенко М. Монетарна теорія грошей: кому і навіщо вона потрібна / М. Павлишенко // Вісник Львів. ун-ту. Серія «Економічна». – 2008. – Вип. 40. – С. 19–25.
9. Анікін А.В. Юність науки. Життя та ідеї мислителів-економістів до Маркса / А.В. Анікін. – М. : Политиздат, 1971. – 194 с.
10. Шаринська О. Цінова стабільність: сутність і чинники впливу / О. Шаринська // Вісник Національного банку України. – 2005. – № 5. – С. 34–39.
11. Державний комітет статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
12. Базилевич В.Д. Макроекономіка : [підручник] / В.Д. Базилевич. – К. : Знання, 2007. – С. 703.
14. Гроші та кредит : [підручник] / За ред. М.І. Савлука. – К. : КНЕУ, 2006. – 744 с.

УДК 332.22

Аналітична оцінка становлення ринку землі в Україні

Воляк Л.Р.

кандидат економічних наук,
асистент кафедри статистики та економічного аналізу
Національного університету біоресурсів і природокористування України

У статті проаналізовано стан земельних ресурсів України, зміну їх кількісно-якісних показників у процесі господарського використання та вплив на них основних факторів. Оцінено стан розвитку орендних відносин у розрізі землевласників та землекористувачів. Виявлено невідповідність між стратегічним значенням галузі та обсягом інвестування. На основі аналізу наявних тенденцій надано пропозиції щодо вдосконалення управління земельними ресурсами сільськогосподарського призначення.

Ключові слова: земельні ресурси, сільськогосподарські угіддя, ринок, оренда, гумус, інвестиції, аналіз, оцінка.

Воляк Л.Р. АНАЛИТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА СТАНОВЛЕНИЯ РЫНКА ЗЕМЛИ В УКРАИНЕ

В статье проанализировано состояние земельных ресурсов Украины, изменение их количественно-качественных показателей в процессе хозяйственного использования и влияние на них основных факторов. Оценено состояние развития арендных отношений в разрезе землевладельцев и землепользователей. Выявлено несоответствие между стратегическим значением отрасли и объемом инвестирования. На основе анализа существующих тенденций даны предложения по совершенствованию управления земельными ресурсами сельскохозяйственного назначения.

Ключевые слова: земельные ресурсы, сельскохозяйственные угодья, рынок, аренда, гумус, инвестиции, анализ, оценка.

Voliak L.R. ANALYTICAL EVALUATION OF FORMATION OF LAND MARKET IN UKRAINE

The article analyzes the state of Land Resources of Ukraine, change their quantitative and qualitative indicators in the economic use and the impact on their main factors. Reviewed condition of rental relations in the context of landowners and land users. Revealed a discrepancy between the strategic importance of the industry and the amount of investment. Based on the analysis of existing trends provided suggestions for improving the management of land resources for agricultural purposes.

Keywords: land, agricultural land, market, lease, humus, investment analysis and evaluation.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Формування ринку земель сільськогосподарського призначення є одним із найбільш дискусійних питань аграрної політики в Україні. Неоднозначність підходів до управління земельними ресурсами призвели до формування двох протилежних напрямів подальшого розвитку: впровадження ринку земель сільськогосподарського призначення та його відсутності. У цьому контексті потребують детальнішого дослідження соціально-економічні, еколого-економічні, а також суспільно-політичні проблеми, що мають місце у сферах земельних відносин та сільського господарства, а також інституціональні чинники, що визначають їхній подальший розвиток.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми інституційного, правового та організаційно-економічного регулювання процесу становлення ринкових земельних відносин в аграрній сфері України є пред-

метом дослідження багатьох вітчизняних та західних учених, зокрема: А. Аслунда, С. Дем'яненка, Д. Добряка, П. Кулинич, А. Мартина, В. Месель-Веселяка, А. Мірошниченка, Л. Новаковського, Б. Пасхавера, П. Саблука, В. Савчука, А. Третяка, М. Федорова, Е. Фрейзер, О. Фурдичка, М. Хвесика, О. Шпичака, А. Юрченка. Проте досі залишається дискусійним питання доцільності впровадження ринку землі в Україні та очікуваний еколого-економічний ефект.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналітична оцінка передумов упровадження ринку землі в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Метою реформування відносин власності в аграрній сфері, що триває вже понад 20 років, було «формування ефективного сільськогосподарського землекористувача» [1, с. 5]. Встановлений перехідними

положеннями прийнятого в 2001 р. Земельного кодексу України [2] (та змінами до цього Закону) тимчасовий мораторій на продаж земель сільськогосподарського призначення розглядався як засіб забезпечення власності на час формування інституційного, правового та організаційно-економічного середовища, необхідного для повноцінної реалізації набутих прав в умовах ринкової економіки. Незважаючи на те що він повинен був закінчитися в 2005 р., він функціонує донині. На даний час мораторій подовжено до 1 січня 2018 р.

Мораторій запроваджувався для того, щоб перешкодити скороченню площ земель сільськогосподарського призначення та їх необґрунтованому виведенню із сільськогосподарського використання. Однак ця мета не була досягнута, про що свідчить зменшення на 331,4 тис. га земель порівняно з 1990 р. та на 65, 4 тис. га порівняно з 2010 р. (табл. 1).

До позитивних моментів варто віднести збільшення лісовкритих площ, відкритих заболочених земель та земель під водами, оскільки це знижує антропогенне навантаження на земельні ресурси та сприяє нарощуванню асиміляційних можливостей їх відтворення. Зростання земель під забудовою зумовлене урбанізацією сільських територій. Разом із тим однією з причин продовження мораторію є ризик масової забудови сільськогосподарських земель.

У зв'язку із цим на перший план виступають питання: який стан земель сільськогосподарського призначення на даний час; наскільки ефективно їх використання; чи готові власники паїв та сільськогосподарські підприємства до запровадження ринку землі?

Як стверджує Н.І. Паляничко, «сучасні способи використання земельних ресурсів в Україні не відповідають вимогам збалансованого природокористування» [4]. Порушення співвідношення між сільськогосподарськими угіддями призвели до негативних наслідків, які проявляються в посиленні деградаційних процесів (водна, вітрова ерозія), втрати родючості ґрунту (зменшення вмісту гумусу, ущільнення ґрунтів, порушення балансу біогенних елементів, вторинні геохімічні аномалії тощо) та збіднення біорізноманіття і, як наслідок, до зниження продуктивності земель. Нині порушено екологічно допустиме співвідношення площ орних земель, природних кормових угідь, лісових насаджень, що негативно впливає на стійкість агроландшафту.

У матеріалах Національного інституту стратегічних досліджень зазначалося, що «...одним із головних результатів земельної реформи мала стати оптимізація структури земель країни, у тому числі зменшення оброблення площ деградованих і малопродуктивних сільськогосподарських угідь» [1, с. 9]. Однак за останні 10 років, незважаючи на загальне зменшення сільськогосподарських угідь, збільшилася площа ріллі на 4,2 тис. га, та простежується чітка тенденція до її подальшого зростання (табл. 2).

Протягом 2010–2015 рр. відбулося зменшення площ під перелогоми на 197,5 тис. га (45,8%), пасовищами – на 82,9 тис. га (1,5%), багаторічними насадженнями – на 32 тис. га (3,5%) та сіножатями – на 0,9 тис. га. Тобто спостерігається зменшення площ, які сприяють відновленню родючого шару ґрунту та мають важливе екологічне значення. Відповідно, можна стверджувати, що дане

Таблиця 1

Динаміка та структура земельного фонду України, 2000–2015 рр. [3]

Вид земель	2000 р.		2010 р.		2015 р.		Відхилення 2015 р. від	
	тис. га	%	тис. га	%	тис. га	%	2000 р.	2010 р.
							тис. га	
Землі сільськогосподарського призначення	43057,8	71,3	42791,8	70,9	42726,4	70,8	-331,4	-65,4
Лісовкриті площі	10413,6	17,3	10601,1	17,6	10633,1	17,6	219,5	32
Забудовані землі	2456,2	4,1	2512,5	4,2	2552,9	4,2	96,7	40,4
Відкриті заболочені землі	947,2	1,6	979,9	1,6	982,3	1,6	35,1	2,4
Інші землі	1056,5	1,8	1046	1,7	1033,8	1,7	-22,7	-12,2
Землі від водою	2423,5	4,0	2423,5	4,0	2426,4	4,0	2,9	2,9
Усього	60354,8	100,0	60354,8	100,0	60354,9	100,00	0,1	0,1

завдання мораторію теж не виконане. Як зазначає Є.В. Мішенін, «...мораторій спричинив формування та становлення системи орендного землекористування, яка певною мірою суперечить принципам раціонального використання земель, цілям збереження природного національного багатства та, зокрема, державного та приватного майна» [5].

Особливо загрозовано в цьому контексті постає проблема погіршення якості сільськогосподарських угідь. На основі даних агрохімічних обстежень спостерігається зниження вмісту у ґрунтах гумусу (0,5–0,6 т/га щорічно), що посилює мінералізацію ґрунтів, призводить до зниження родючості земель. Це, своєю чергою, призводить до щорічного недоотримання сільськогосподарської продукції в розмірі близько 3 млн. т умовного зерна. За останні 20 років вміст гумусу зменшився на 0,22%, що в розрізі держави оцінюється в 453,4 млрд. грн. [6].

Динаміку вмісту гумусу в ґрунті можна описати за допомогою лінійного рівняння

тренду, яке забезпечує достовірність результатів на рівні 95,32% (рис. 1). На основі нього нами здійснено прогноз на X агрохімічний тур (оскільки результати по ньому ще не оприлюднені) який показує, що за незмінності факторів вміст гумусу знизиться до 3,05.

Даний екологічний аспект сільськогосподарського землекористування зумовлюється насамперед недосконалістю структури посівних площ, яка зазнала значних змін у напрямі

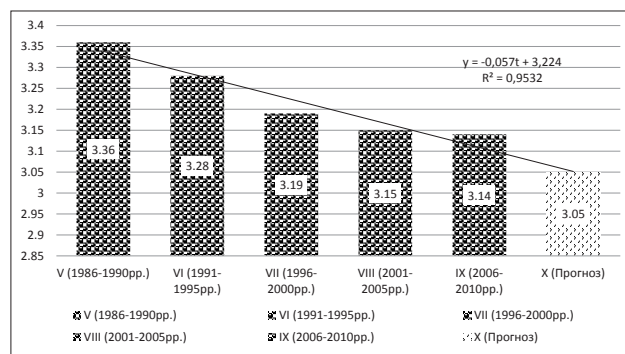


Рис. 1. Вміст гумусу в ґрунтах України за даними агрохімічних обстежень [7]

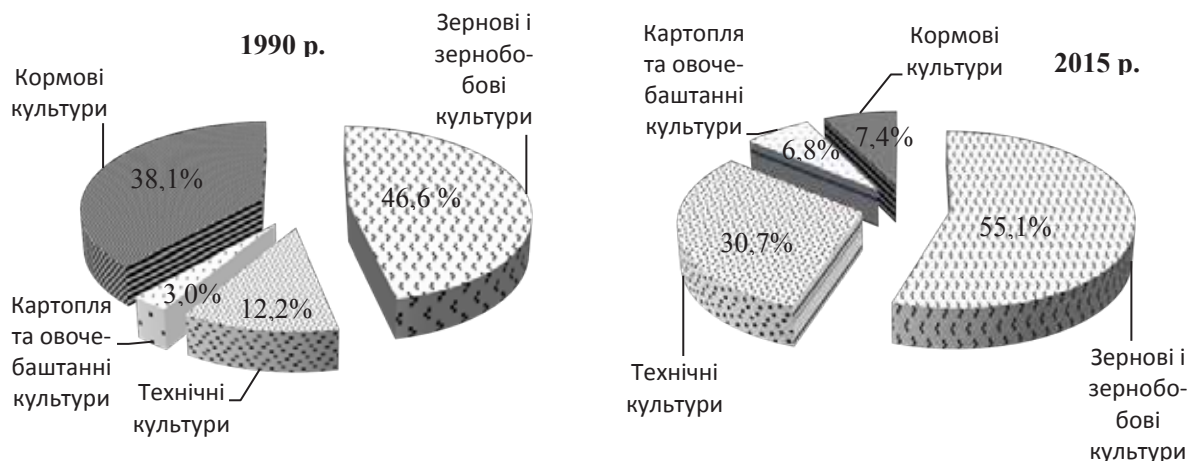


Рис. 2. Структура посівних площ у сільськогосподарських підприємствах України [3]

Таблиця 2

Динаміка та структура сільськогосподарських угідь в Україні [3]

Вид земельних угідь	2000 р.		2010 р.		2015 р.		Відхилення 2015 р. від	
	тис. га	%	тис. га	%	тис. га	%	2000 р.	2010 р.
Сільськогосподарські угіддя, всього:	48817,0	100,0	41576	100	41507,9	100	-7309,1	-68,1
у т. ч. рілля	32537,1	77,8	32476,5	78,1	32541,3	78,4	4,2	64,8
багаторічні насадження	924,4	2,2	896,5	2,2	892,4	2,2	-32	-4,1
перелоги	431,2	1,0	310,2	0,8	233,7	0,6	-197,5	-76,5
сіножаті	2407,3	5,8	2410,9	5,8	2406,4	5,8	-0,9	-4,5
пасовища	5517,0	13,2	5481,9	13,2	5434,1	13,1	-82,9	-47,8

збільшення частки культур, що користуються підвищеним попитом на ринку. Так, за період з 1990 по 2015 р. частка таких технічних культур, як кукурудза, соняшник, ріпак, мали чітку тенденцію до зростання (рис. 2).

Формування врожаю названих культур відбувається за рахунок виносу з ґрунту значної кількості поживних речовин. Так, за середньої врожайності 15–20 ц/га соняшник і рапс виносять від 200 до 260 кг поживних речовин із гектара [6]. Отже, незважаючи на отриману економічну ефективність від даних заходів, екологічна загроза сільськогосподарському виробництву є значно вищою. В умовах відсутності законодавчого регулювання відповідальності за зниження якісних параметрів земельних ресурсів дане завдання переноситься на власників та орендарів.

Із набуттям незалежності в Україні суттєво змінилася структура землевласників та землекористувачів (табл. 3).

Протягом досліджуваного періоду площа сільськогосподарських угідь зменшилася на 3 973 тис. га, у тому числі в сільськогосподарських підприємствах на 17 705,2 тис. га, а в господарствах населення – збільшилася на 13 731,8 тис. га. У 2015 р. сільськогосподарські підприємства займали лише 56,8% проти 93,6% у 1990 р., тоді як господарства населення – 43,2% проти 6,1% у 1990 р. Тобто відбулася деконцентрація земель сільськогосподарських підприємств і значне їх збільшення в дрібнотоварному секторі господарств населення. Однак унаслідок розпаювання земель значна частина їх опинилася у селян, які або не мають бажання, або неспроможні обробляти їх власними силами. Внаслідок цього більша частина земель на даний час перебуває в оренді. За оперативною інформацією

Держгеокадастру, станом на кінець третього кварталу 2015 р. в Україні було укладено 4 71,5 тис. договорів оренди сільськогосподарських земель приватної форми власності (паїв) загальною площею 16 597,0 тис. га (середній розмір ділянки в оренді становить 3,6 га). Середня орендна плата становила 786 грн./га за рік. Окрім того, було укладено 56 053 договори оренди земель державної форми власності із середнім рівнем орендної плати 1 351,6 грн./га за рік зі значною різницею між областями. Нині даних про загальну площу земель державної форми власності, що перебуває в оренді, в інформативних відомостях не наведено. Зважаючи на розмір орендної плати та обсяг їх надходжень, ця площа може сягати 4,9 млн. га, а середній розмір ділянки – 87,9 га [8]. За даними ДП «НАІС», упродовж 2013–2015 рр. усього в оренду було передано 832 551 ділянка землі загальною площею 3 513 015,64 га, із них понад 99% становлять сільськогосподарські угіддя [9]. Оренда сільськогосподарських земель в Україні становить 82–99% від усіх договорів оренди. У другому кварталі 2015 р. спостерігався спад кількості зареєстрованих ділянок (з 179 515 до 36 399), що стало наслідком установа мінімального терміну оренди сільськогосподарських земель на рівні семи років, а також збільшення ставки земельного податку (рис. 3).

Стосовно розподілу сільськогосподарських земель відповідно до термінів дії договорів оренди, то варто зауважити, що останнім часом кількість ділянок, орендованих терміном до п'яти років, становить понад 30%, а за площею – більше 25%. Серед земель приватної власності найбільш розповсюдженими є договори оренди терміном 6–10 років,

Таблиця 3

Площа сільськогосподарських угідь за категоріями власників і землекористувачів [3]

Показники	1990 р.		2015 р.	
	Площа сільськогосподарських угідь, тис. га	% до загальної площі с/г угідь	Площа сільськогосподарських угідь, тис. га	% до загальної площі с/г угідь
Усі категорії господарств	41721	100	37747,6	100
у т. ч. сільськогосподарські підприємства	39156	93,6	21450,8	56,8
з них: недержавні	29099	69,8	20332,7	53,9
державні	10057	24,1	1118,1	2,9
господарства населення	2565	6,1	16296,8	43,2

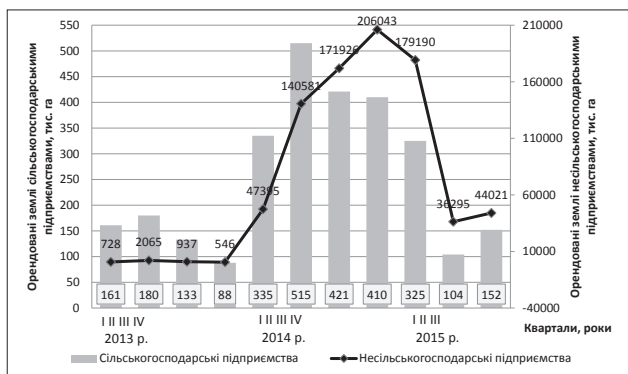


Рис. 3. Динаміка орендованих земель сільськогосподарськими та несільськогосподарськими підприємствами, тис. га [9]

а серед державної та комунальної – на 11 років і більше (рис. 4). Рівень орендної плати в Україні є значно нижчим порівняно з розвинутими країнами.

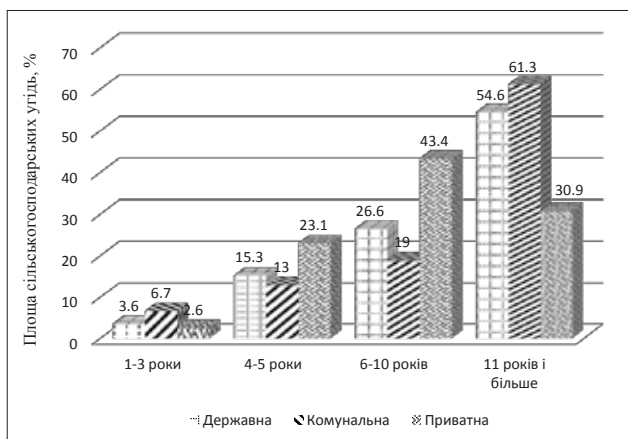


Рис. 4. Розподіл площі сільськогосподарських угідь у 2015 р. за терміном дії договорів оренди, % [10]

На нашу думку, розмір орендної плати має тісно корелювати з якісними параметрами сільськогосподарських угідь. Якщо в процесі господарської діяльності знижується бал ґрунту, витрати на відтворення повинен брати на себе орендар або збільшувати вартість оренди пропорційно до зниження якості ґрунту. Внаслідок цього постає питання відсутності відкритої релевантної інформації щодо стану земельних ресурсів та відображення його зміни у нормативних документах, договорах тощо. Інформаційна асиметрія, недостатня розробленість інституційно-правового середовища щодо контролю над раціональним використанням земельних ресурсів орендарями, а також фактична недоступність послуг агрохімічних лабораторій для селян унеможливають повноцінну реалізацію ними

власних прав як землевласників, зокрема в питаннях захисту та збереження майна. Про це свідчать і результати аналітичних досліджень: за даними проекту «Агроінвест», 30,3% орендодавців незадоволені умовами оренди, а порушення орендарем узятих на себе зобов'язань щодо повної та своєчасної сплати орендних платежів, зокрема й повна її невиплата, є частим явищем [11].

Слід наголосити також на тому, що зобов'язання орендаря щодо збереження якості земельних ресурсів та забезпечення раціонального використання земель нещодавно законодавчо взагалі виключено з переліку істотних умов договорів оренди [12], що робить селян ще більш уразливими на тлі безгосподарності землекористувачів.

Сільськогосподарські виробники, використовуючи орендовані землі, стурбовані переважно розміром прибутку, який може бути отриманий у певний дискретний проміжок часу (за час дії договору оренди), та відповідно, не мають стійкої економічної мотивації щодо збереження та відтворення родючості ґрунтів орендованих ділянок, оскільки вони не є його власністю [13]. Однак, з іншого боку, на фоні незначного рівня прибутку середніх та малих сільськогосподарських підприємств існує загроза концентрації земельних ресурсів у великотоварних виробництвах, агрохолдингах, які переважно представляють інтереси іноземних країн. За даними досліджень науковців університету Оукленд [14], під контролем іноземних компаній перебуває більше 2,2 млн. га (близько 5,3% сільськогосподарських угідь України). Серед основних гравців ринку – компанії Данії (Trigon Agri), Саудівської Аравії, Франції, США (NCH Capital, за даними компанії, укладені орендні договори з правом викупу після скасування мораторію 450 тис. га), змішані вітчизняно-іноземні компанії за участю Кіпру, Австрії, Люксембургу. Наприклад, найбільший земельний банк нині має UkrLandFarming (654 тис. га), а 5% акцій цієї компанії належать іноземній компанії Cargill. 65% боргових зобов'язань агрохолдингу «Мрія» (300 тис. га) належать інвестиційним групам США та Великої Британії, а ризик банкрутства компанії оцінюється як досить високий. Західні вчені наголошують на тому, що практика банкрутства підприємств з іноземним капіталом є засобом набуття земель у власність іноземців [14].

Відсутність фінансових ресурсів у сільськогосподарських підприємств робить їх найбільш уразливими щодо запровадження

Динаміка прямих іноземних інвестицій, 2010–2015рр.

Роки	Прямі іноземні інвестиції, всього, млн. дол.	Прямі іноземні інвестиції в сільське господарство, млн. дол.	Питома вага прямих інвестицій у сільське господарство, %	Ланцюгове абсолютне відхилення інвестицій у сільське господарство, млн. дол.	Базовий темп росту інвестицій у сільське господарство (від 2010 р.), %
2010	44708	833,7	1,86	х	х
2011	49362,3	813,4	1,65	-20,3	88,37
2012	54462,4	800,7	1,47	-12,7	78,84
2013	58156,9	839,3	1,44	38,6	77,39
2014	45916	594,1	1,29	-245,2	69,39
2015	43371,4	500,6	1,15	-93,5	61,90

ринку землі. Уже зараз аграрна галузь потребує значних капіталовкладень. Незважаючи на тенденцію до зростання, капітальні інвестиції в сільське господарство в 2015 р. становили лише 10,7% від загального обсягу (рис. 5).

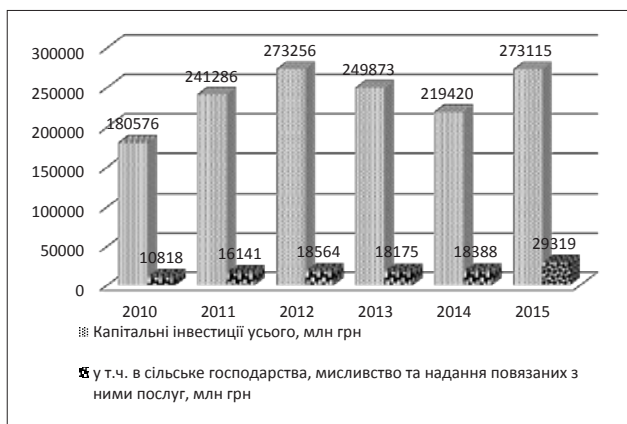


Рис. 5. Динаміка капітальних інвестицій в економіці України та сільському господарстві, 2010–2015 рр.

Нестача фінансових ресурсів призводить до порушення технологічних операцій, експлуатаційного використання земельних ресурсів без дотримання екологічних вимог тощо. На фоні цього складно говорити про об'єктивну реальну конкуренцію із запровадженням ринку землі.

Не краща ситуація у сільському господарстві і з залученням прямих іноземних інвестицій. За 2010–2015 рр. обсяг інвестицій

знизилися на 13 336,6 млн. дол. та становив у 2015 р. лише 1,15% від загального обсягу (табл. 4).

Нестача фінансових ресурсів та відсутність суттєвих капіталовкладень роблять галузь сільського господарства вразливою до зовнішніх чинників та до інвестиційного клімату в Україні зокрема.

Висновки з цього дослідження. Подальший розвиток ринку земельних ресурсів не може базуватися на інтересах індивідуумів чи зацікавлених груп. Ринку землі повинен іти паралельно з економічним розвитком країни. Поки в країні існують такі явища, як тіньова економіка, бюрократія, асиметрія інформації щодо якісного стану землі, відсутність вільних коштів у середніх та малих сільськогосподарських виробників, розвиток прозорого земельного ринку поставлено під загрозу. Необхідність вирішення питань щодо формування конкурентного середовища, відпрацювання взаємовигідних правил гри між суб'єктами договору оренди, встановлення оптимального розміру орендної плати, форм її виплати, термінів оренди, дотримання сторонами договірних зобов'язань, збереження та раціонального використання орендованих земель, розроблення механізмів залучення орендарями середньо- і довгострокових кредитів, удосконалення земельного законодавства лежить у площині всіх суб'єктів ринкових відносин та влади, від уміння створити ними належний інвестиційний клімат у країні.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Розвиток ринку земель сільськогосподарського призначення в Україні / За заг. ред. Я.А. Жаліла. – К. : НІСД, 2011. – 29 с.
2. Земельний кодекс України від 25.10.2001 № 2768-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/go/2768-14.

3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Паляничко Н.І. Аналіз стану та ефективності використання земельних ресурсів в Україні / Н.І. Паляничко // Збалансоване природокористування. – 2016. – № 1. – С. 128–132.
5. Мішенін Є.В. Соціально-економічні аспекти обмеження реалізації права власності на землю сільськогосподарського призначення в Україні / Є.В. Мішенін, І.І. Коблянська // Збалансоване природокористування. – 2016. – № 1. – С. 112–120.
6. Рогач С.М. Екологічні аспекти формування ринку сільськогосподарських земель в Україні / С.М. Рогач // Економіко-правова парадигма розвитку сучасного суспільства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.studlib.org.ua/index.php/eprs/article/view/48>.
7. Державна служба України з питань геодезії, картографії та кадастру [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.land.gov.ua.
8. Моніторинг земельних відносин в Україні. 2014–2015: Статистичний щорічник / За ред. Д. Нізалова, К. Івнської, С. Кубаха та ін. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kse.org.ua>.
9. ДП «Національні інформаційні системи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nais.gov.ua>.
10. Центр державного земельного кадастру [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dzk.gov.ua>.
11. Назаренко М. «АгроІнвест» пропонує землевласникам орендні підказки / М. Назаренко ; Нац. прес-клуб з аграрних та земельних питань, 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cure.org.ua/ua/novini/agronvest-proponuie-zeml.html>.
12. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення умов ведення бізнесу (дерегуляція) : Закон України від 12.02.2015 № 191-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua>.
13. Мартин А.Г. Проблеми орендних відносин у сільськогосподарському землекористуванні / А.Г. Мартин // Землевпорядний вісник. – 2011. – № 9. – С. 18–22.
14. Fraser E. Who Owns Agricultural Land in Ukraine? / Elizabeth Fraser // Oakland Institute, 2015 [Electronic resource]. – Accessed mode : <http://www.oaklandinstitute.org>.

УДК 331:330.342:656.6 (045)

Системно-компетентнісний підхід до управління розвитком кадрового потенціалу підприємства

Ільїна О.А.

аспірант

Київської державної академії водного транспорту
імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного

У статті обґрунтовано основні елементи та процес реалізації системно-компетентнісного підходу до управління розвитком кадрового потенціалу. Розвиток кадрового потенціалу – це сукупність організаційно-економічних заходів, спрямованих на розкриття особистісного потенціалу працівників та зростання їх здібностей. До основних підсистем забезпечення ефективності розвитку кадрового потенціалу віднесено кадрові та системні управління.

Ключові слова: кадровий потенціал, системно-компетентнісний підхід, компетенції, компетентності, індивідуальний потенціал працівника.

Ильина О.А. СИСТЕМНО-КОМПЕТЕНТНОСТНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ РАЗВИТИЕМ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье обоснованы основные элементы и процесс реализации системно-компетентностного подхода к управлению развитием кадрового потенциала. Развитие кадрового потенциала – это совокупность организационно-экономических мероприятий, направленных на раскрытие личностного потенциала работников и рост их способностей. К основным подсистемам обеспечения эффективности развития кадрового потенциала отнесены кадры и система управления.

Ключевые слова: кадровый потенциал, системно-компетентностный подход, компетенции, компетентности, индивидуальный потенциал работника.

Ilyina O.A. SYSTEM-COMPETENCE-BASED APPROACH TO MANAGEMENT OF DEVELOPMENT OF PERSONNEL POTENTIAL COMPANIES

In the article the basic elements and the process of implementation of the system-competence-based approach to the development of human resource capacity management. Human resource development is a set of organizational and economic measures aimed at the disclosure of personal potential of employees and increase their abilities. The main subsystems ensure the effectiveness of human resource development and classified personnel management system.

Keywords: human resources, system-competence approach, competence, competence, individual potential employee.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Дослідженню процесів та систем управління кадровим потенціалом підприємства присвячено багато досліджень. З огляду на процеси реформування ключових галузей економіки країни, проблеми низької кваліфікації управлінського персоналу, масове скорочення виробничих кадрів постає потреба в науковому пошуку шляхів підвищення ефективності діяльності, усуненні кадрових загроз та нарощуванні науково-методичного інструментарію забезпечення економічної стійкості, гнучкості та стратегічного планування розвитку кадрової складової. З цією метою проведено дослідження основних наукових здобутків у сфері управління розвитком кадрового потенціалу підприємства, а також формалізовано особливості застосування наявних знань на підприємствах водного транспорту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням дослідження управління кадрового потенціалу підприємств приділено значну увагу в працях таких вчених, як, зокрема, Т.В. Білорус, В.А. Савченко, Н.І. Верхоглядова, О.С. Саєнко, С.В. Лейко, Н.С. Краснокутська, Г.І. Писаревська, В.М. Гриньова, Е.К. Онищенко, А.С. Головка. Автори досліджували процеси та складові системи управління кадровим потенціалом підприємств.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Управління процесами розвитку кадрового потенціалу на підприємствах потребує врахування впливів зовнішнього та внутрішнього середовища, взаємодії й взаємовпливів кадрів та системи управління персоналом, системного впливу всіх ресурсів підприємства на ефективність реалізації кадрового потенціалу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток кадрового потенціалу передбачає покращення якісних та кількісних характеристик кадрів підприємства. Його основними складовими є вибір форм та методів навчання та підвищення кваліфікації кадрів підприємства; організація процесу навчання та підвищення кваліфікації кадрів підприємства; вибір форм та методів підготовки кадрового резерву; організація процесу підготовки кадрового резерву [1].

Розвиток кадрового потенціалу – це сукупність організаційно-економічних заходів, спрямованих на розкриття особистісного потенціалу працівників та зростання їх здібностей. Основна мета розвитку полягає у забезпеченні умов для ефективного використання кадрового потенціалу та сприятливим прагненням персоналу підвищувати свій професійний, компетентісний та світоглядний рівень [2].

В.І. Михайлюк описав комплекс теоретико-методологічних засад, які мають забезпечити ефективне управління розвитком кадрового потенціалу підприємства, до яких відніс такі.

1) Ефективне управління розвитком кадрового потенціалу підприємства має відповідати місії та завданням підприємства.

2) Концепція управління розвитком кадрового потенціалу підприємства має ґрунтуватись на комплексному підході, основою якого є особистісно-орієнтований та системний підхід.

3) Ефективне управління розвитком кадрового потенціалу підприємства передбачає спрямованість кадрової політики на зростання професійної компетентності співробітників підприємства, що передбачає безперервність і системність процесу підготовки кадрів і кадрового резерву; спадкоємність та оновлення кадрового складу підприємства.

4) Підвищення кваліфікації працівників має здійснюватись з використанням тренінгових технологій, для чого в організаційній структурі підприємства необхідно створити відділ з управління персоналом, укомплектований відповідними фахівцями.

5) Ефективне управління розвитком кадрового потенціалу підприємства має ґрунтуватись на принципах взаємозв'язку функцій управління кадровим потенціалом та цілей підприємства; професіоналізації функцій управління кадровим потенціалом; економічності; науковості та інноваційності; поділу праці; закріплення повноважень; дисциплінованості; єдиноначальності; справедливої винагороди; скалярного ланцюга; неуперед-

женості; стабільності; ініціативності; колективізму; активної позиції працівників у процесі свого розвитку; багаторівневості; постійного навчання працівників; комплексності; оперативності; перспективності; автономності.

6) Стратегія формування кадрового потенціалу підприємства має включати такі основні етапи, як планування розвитку персоналу, аналіз кадрового потенціалу підприємства, вибір цілей управління кадровим потенціалом підприємства, визначення стратегії управління кадровим потенціалом відповідно до пріоритетів підприємства, створення умов для реалізації стратегії, розвитку кадрового потенціалу, контролювання та оцінювання реалізації стратегії.

7) Ефективне управління розвитком кадрового потенціалу підприємства можливе лише за умови високого рівня професіоналізму особистості та діяльності керівників підприємства.

8) Ефективне управління розвитком кадрового потенціалу підприємства можливе лише за умов наявності системи стимулювання і мотивації працівників.

9) Ефективне управління розвитком кадрового потенціалу підприємства передбачає запровадження системи постійно діючого моніторингу управління розвитком кадрового потенціалу підприємства, що передбачає високий рівень вимог і об'єктивність в оцінці кадрів, наявність системи оцінювання діяльності керівників, структурних підрозділів, працівників [3].

В.А. Савченко методи розвитку кадрового потенціалу класифікує за ознакою корисності для організації і для окремого працівника [4]. Методи розвитку кадрового потенціалу організації поділяються на такі: методи організаційного розвитку, удосконалення організаційних структур, складання штатного розкладу; методи, спрямовані на отримання працівниками нових теоретичних знань, практичних навичок та вмінь; встановлення стандартів виконання роботи та критеріїв оцінки отриманих знань, умінь, навичок; методи поліпшення фірмового стилю управління; техніка групової роботи менеджера; методи розвитку та використання різноманітних інструментів засвоєння знань, умінь, навичок; методи конфліктного менеджменту, що сприяють міжособистісним комунікаціям і створенню сприятливого мікроклімату; методи контролю за ходом навчання та розвитком персоналу. Методи розвитку потенціалу окремого працівника поділяються на такі: методи підготовки

й перепідготовки персоналу; методи підвищення кваліфікації за межами організації; фірмові семінари; конференції, групові дискусії; менеджмент-тренінги; модерація або методи вирішення проблем у процесі творчої дискусії без права вето модератора; система методів сприяння розвитку творчості (ділові та рольові ігри, симуляції).

Проведений аналіз концепцій, закордонних та вітчизняних методів управління персоналом виявив велику множину спеціальних інноваційних методик до забезпечення ефективності розвитку кадрового потенціалу. Управління кадровим потенціалом сьогодні на підприємствах реалізується без врахування системності та стратегічності кадрового планування. Зниження професійності, старіння кадрів, масові звільнення, спровоковані кризовим економічним станом підприємств водної галузі, створюють передумови для зниження та втрати компетентностей кадрів. Дослідження світового досвіду, структуризація кадрового потенціалу, узагальнення функцій, реалізація яких забезпечує розвиток персоналу, формалізація властивостей дадуть змогу обґрунтувати механізм та систему управління кадровим потенціалом на підприємствах. Подальші дослідження необхідно спрямувати на розроблення інструментарію забезпечення ефективності формування, нарощування та реалізацію кадрового потенціалу на підприємствах з урахуванням кризових впливів. Зокрема, методичне забезпечення розвитку кадрового потенціалу на підприємствах має:

- носити системний характер;
- орієнтуватися на нарощування компетентності працівників;
- враховувати взаємодію системи управління персоналом та працівників;
- орієнтуватись на нарощування кількісного складу та якісних характеристик виробничого персоналу;
- враховувати міжнародні вимоги до компетентностей працівників, якості та безпеки перевезень.

Враховуючи вищенаведені наукові здобутки, пропонуємо здійснювати управління ефективним розвитком кадрового потенціалу на підприємствах на основі системно-компетентнісного підходу (рис. 1).

Розробка системно-компетентнісного підходу пов'язана з тим, що традиційні методи управління персоналом перестали задовольняти потреби підприємств, тому що:

- робота на певній посаді характеризу-

ється еволюцією від групи незмінних завдань до комплексу посадових обов'язків;

- ініціатива працівників заохочується; вони уповноважуються брати на себе більшу відповідальність, ніж раніше;

- окрім врахування наявних компетенцій працівників, необхідно враховувати можливості розвитку працівників та ефективність системи управління персоналом;

- збільшення обсягу, автономії і розмаїття роботи ускладнює опис посадових обов'язків традиційним способом.

Розглянемо більш детально підсистему кадрів, основу якої становлять три компоненти: компетенції, компетентності та індивідуальний потенціал працівника. Ефективність та динаміка адаптації, ефективність витрат на нарощування зазначених компонентів визначають ефективність і динаміку розвитку кадрового потенціалу.

Компетенції (competencies) – це не лише навички та знання, але й цінності, особисті якості та підходи, що проявляються у поведінці працівника та сприяють досягненню успішних результатів діяльності [6]. Головним популяризатором і одним із перших, хто розробляв концепцію компетенцій, вважають Р. Бойциса (1982 р.), який дав таке визначення компетенції: здатність людини поводити себе так, щоб задовольнити вимоги роботи у певному організаційному середовищі, що є причиною досягнення бажаних організаційних результатів. Метою його досліджень у 80-х рр. ХХ ст. було вивчення характеристик, які безпосередньо пов'язані з ефективністю роботи менеджерів, незалежно від специфіки діяльності їх організацій [7]. Існують різні підходи до визначення типів компетенцій. Визнані британські автори наводять таку типологію: поведінкові компетенції, технічні компетенції, стандарти NVQs/SNVQs (встановлюють мінімальний стандарт у досягненні визначеної мети і виконанні дій, сформульований так, що його можна використовувати для спостереження і оцінки під час сертифікації) [8].

Встановлюючи співвідношення між поняттями «компетенція» й «компетентність», зазначаємо необхідність їх розмежування на основі того, що компетенція визначається певною організацією, установою, державою як наперед задана вимога до знань, умінь, навичок, якими повинна володіти особистість для успішної діяльності в межах тієї сфери, де ця діяльність буде здійснюватися, а компетентність є надбанням самої особистості, визначає якісний рівень засвоєння внаслідок

навчання, знань, умінь навичок та здатності застосувати їх на основі власного досвіду в процесі здійснення певної діяльності. Компетенція пов'язана з певним видом діяльності, тоді як компетентність – з особистістю, з її внутрішніми якостями та здібностями.

Компетенція пов'язана з компетентністю, оскільки конкретно окреслює в певній сфері діяльності наперед задане коло питань, в яких особа повинна бути добре обізнана. Іншими

словами, компетенція є певним, заздалегідь визначеним набором знань, умінь, навичок, а компетентність – якісною характеристикою їх засвоєння, що виявляється в процесі практичної діяльності [9]. У робочій програмі Європейської Комісії «Ключові компетентності для навчання протягом життя. Європейська довідкова система» визначено вісім груп (domains) ключових компетентностей, кожна з яких включає визначення, а



Рис. 1. Схема системно-компетентнісного підходу до забезпечення ефективності розвитку кадрового потенціалу на підприємствах

Джерело: розроблено автором

також перелік відповідних знань (knowledge), вмінь (skills) і цінностей (attitudes). Отже, до переліку груп (або категорій) ключових компетентностей укладачі програми відносять спілкування рідною мовою, спілкування іноземною мовою, математичну компетентність і базові компетентності у галузі науки і техніки, цифрову компетентність, вміння вчитися, міжособистісну, міжкультурну і соціальну компетентності, громадянську компетентність, підприємливість, культурне вираження [10, с. 20].

Основними інструментами управління розвитком базових компетенцій під час розвитку кадрового потенціалу є підготовка або відбір кадрів, перепідготовка, підвищення кваліфікації і адаптація працівників до змін середовища діяльності.

Під індивідуальним потенціалом працівника розуміють його професійні характеристики, які визначаються відповідно до кваліфікаційних довідників посад керівників, фахівців, службовців і робітників. При цьому виділяють чотири рівні освоєння професійних знань, що впливають на рівень індивідуального потенціалу працівника:

- 1) працівник має загальне уявлення про предмет праці та професійні обов'язки;
- 2) працівник знає основи тієї чи іншої професійної діяльності та розуміє галузь застосування цих знань;
- 3) працівник має необхідні знання та вміння застосовувати їх на практиці;
- 4) працівник має необхідні знання, вміння застосовувати їх на практиці та передавати ці знання іншим (уміє консультивати).

До індивідуальних професійних характеристик працівника також відносять:

- професійний досвід, що накопичується протягом багатьох років;
- соціально-психологічні властивості особистості, що мають безпосередній стосунок до професійної діяльності (контактність, самоконтроль, систематичність мислення та вчинків, ініціативність, здатність до навчання та розвитку, активність, гнучкість, перекона-

ність, організаторські здібності та виконавські якості, рівень культури, система морально-етичних цінностей тощо);

– конкурентоспроможність працівника – ступінь розвитку здібностей працівника, які використовуються в його професійній діяльності, а також його готовність до реалізації можливостей підприємства; цей параметр показує, якою мірою фізіологічні, професійно-кваліфікаційні, соціально-психологічні характеристики конкретного працівника відповідають вимогам, що висуваються до даної категорії працівників на ринку праці й відображують кон'юнктуру попиту та пропозиції на робочу силу певної якості.

З огляду на теоретичні основи управління компонентами підсистеми кадрів основними завданнями створення та функціонування системи управління кадровим потенціалом на підприємстві є:

- 1) розробка концепції, політики та стратегії в галузі формування і розвитку кадрового потенціалу підприємства;
- 2) прогнозування потреб у висококваліфікованих кадрах відповідно до стратегії розвитку підприємства;
- 3) формування освітньої та професійної структури висококваліфікованих кадрів підприємства;
- 4) забезпечення оптимальності у сполученні кадрового, виробничого та природно-ресурсного потенціалу підприємства;
- 5) моніторинг кадрового потенціалу в межах регіону;
- 6) розробка механізму управління кадровим потенціалом підприємства, що стимулюватиме раціональне його використання та компенсацію витрат підприємства на формування й розвиток кадрового потенціалу.

Висновки з цього дослідження. Системно-компетентнісний підхід до управління розвитком кадрового потенціалу підприємства дасть змогу нарощувати ефективність витрат на підвищення конкурентоздатності та професійності кадрів, продуктивність праці, якість і відповідальність працівників.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Шило К.М. Організаційно-економічні засади системи управління кадровим потенціалом підприємств туристичної сфери / К.М. Шило // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2014. – № 3(27). – С. 79–83.
2. Рогоза М.Є. Концепція управління кадровим потенціалом підприємств / М.Є. Рогоза, В.К. Оніщенко // Вісник Донецького університету економіки та права. – 2013. – № 2. – С. 51–58.
3. Михайлюк О.В. Модель управління розвитком кадрового потенціалу підприємства / О.В. Михайлюк // Наукові праці МАУП. – 2014. – Вип. 1(40). – С. 187–192.

4. Савченко В.А. Управління розвитком персоналу / В.А. Савченко. – К. : КНЕУ, 2002. – 351 с.
5. Балабанова Л.В. Управління персоналом / Л.В. Балабанова, О.В. Сардак. – К. : Центр навч. літ-ри, 2011. – 468 с.
6. Саєнко О.С. Лідерство на державній службі: досвід Канади для України / О.С. Саєнко // Вісник державної служби України. – 2011. – № 2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nads.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=485523&cat_id=37402#_ftnref2.
7. Бояцис Р. Компетентный менеджер. Модель эффективной работы / Р. Бояцис ; пер. с англ. – М. : НИРО, 2008. – 352 с.
8. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами / М. Армстронг ; под ред. С.К. Мордовина ; пер. с англ. – 10-е изд. – СПб. : Питер, 2012. – С. 174–178.
9. Лейко С.В. Поняття «компетенція» та «компетентність»: теоретичний аналіз / С.В. Лейко // Педагогічний процес: теорія і практика : зб. наук. пр. – 2013. – Вип. 4. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://prrp.org.ua/images/2013/04/15.pdf.pdf>.
10. Локшина О.В. Розвиток компетентісного підходу в освіті Європейського Союзу / О.В. Локшина // Шлях освіти. – 2007. – № 1. – С. 16–21.

УДК 620.952:332.112(477)

Пріоритетні напрями ефективного виробництва твердого біопалива в Україні: регіональні аспекти

Климчук О.В.

кандидат сільськогосподарських наук, доцент,
доцент кафедри адміністративного менеджменту
та альтернативних джерел енергії
Вінницького національного аграрного університету

Стаття присвячена актуальним питанням зменшення використання вугілля в структурі енергоспоживання України на основі споживання твердого біопалива. Здійснено аналіз рівнів регіонального споживання вугілля та дров для опалення за період 2000–2014 рр. Висвітлюються процеси споживання паливних брикетів та гранул різними регіонами України. Визначено необхідність розвитку промислового виробництва паливних брикетів та гранул для заміни споживання вугілля у розрізі соціально-економічних районів України.

Ключові слова: енергоспоживання, регіон, вугілля, дрова, тверде біопаливо, соціально-економічний район.

Климчук А.В. ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО ПРОИЗВОДСТВА ТВЕРДОГО БИОТОПЛИВА В УКРАИНЕ: РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ

Статья посвящена актуальным вопросам уменьшения использования угля в структуре энергопотребления Украины на основе потребления твердого биотоплива. Осуществлен анализ уровней регионального потребления угля и дров для отопления за период 2000–2014 гг. Освещаются процессы потребления топливных брикетов и гранул различными регионами Украины. Определена необходимость развития промышленного производства топливных брикетов и гранул для замены потребления угля в разрезе социально-экономических районов Украины.

Ключевые слова: энергопотребление, регион, уголь, дрова, твердое биотопливо, социально-экономический район.

Klymchuk O.V. PRIORITIES EFFICIENT PRODUCTION OF SOLID BIOFUELS IN UKRAINE: REGIONAL ASPECTS

The article is devoted to topical issues of reducing the use of coal in the structure of energy consumption in Ukraine on the basis of solid biofuels. The analysis of the level of regional consumption of coal and firewood for heating over the period 2000–2014. Highlights process of consumption of fuel briquettes and granules of different regions of Ukraine. The necessity of development of industrial production of fuel briquettes and pellets to replace coal consumption in the context of socio-economic regions of Ukraine.

Keywords: energy, region, coal, firewood, solid biofuel, socio-economic region.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Основними тенденціями динамічного розвитку світової біоенергетики в сільській місцевості є скорочення загальних енергетичних витрат, збільшення використання поновлюваних джерел енергії та застосування переважно твердих видів біопалива [1, с. 262]. Процес використання рослинної біомаси в енергетичних цілях з економічної точки зору забезпечує економію енергетичних ресурсів, екологічної – зумовлює зменшення забруднення навколишнього природного середовища, соціальної – дає змогу створити нові переробні підприємства, зумовлюючи зростання рівня зайнятості населення. При цьому найбільш важливими паливно-технологічними характеристиками біомаси, що використовують як тверде біопаливо, є її вологість та теплотворна здатність [2, с. 19–21].

Для отримання максимальної економічної віддачі під час використання рослинної біомаси необхідно забезпечити підвищення теплотворної здатності (питомої теплоти згорання) твердого біопалива та зручність транспортування (подачі) до теплових установок (котлів), керованість процесом горіння. Тому переробку рослинної біомаси здійснюють шляхом гранулювання або брикетування, внаслідок чого отримують кінцевий продукт переробки – паливні гранули або брикети. Паливні гранули та брикети мають значні переваги порівняно з традиційними видами палива: для їх виробництва витрачається близько 3% енергії, при цьому під час виробництва нафти ці енерговитрати становлять близько 10%, під час виробництва електроенергії – 60%, а їх теплотворна здатність знаходиться у межах від 4,5 до 5,0 кВт/кг, що в 1,5 рази

більше, ніж у звичайної деревини та вугілля [3]. Також паливні гранули та брикети мають високу конкурентоспроможність порівняно з іншими видами традиційного палива. Ціни на біопаливо не залежать від стрибків цін на викопні види палива і на екологічні податки, що постійно збільшуються.

Завдяки вказаним перевагам твердого біопалива постає необхідність нарощування темпів його споживання регіонами України зі зменшенням використання вугілля в структурі енергоспоживання держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблематики необхідності нарощування темпів споживання твердого біопалива в Україні займаються М. Безуглий, Я. Блюм, О. Гайденко, Г. Гелетуша, І. Григорюк, М. Гументик, В. Дубровін, Г. Забарний, Т. Желєзна, Г. Калетнік, Б. Панасюк, М. Роїк та інші науковці. Проте сучасна ситуація вимагає проведення подальших досліджень у площині ефективності заміни споживання вугілля на тверде біопаливо в розрізі регіонів України.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у проведенні аналізу регіонального використання вугілля для встановлення пріоритетності його заміни на тверді види біопалива у розрізі соціально-економічних районів України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Обсяги виробництва побічної продукції рослинництва в Україні перевершують 80 млн. т на рік, а в окремі роки становлять до 100 млн. т. Основна частка цієї продукції (45–50 млн. т щорічно) – це солома зернових колосових та зернобобових культур. Традиційно

солону зернових культур використовували для опалювання осель, годівлі худоби, на підстилку, в будівництві житла та господарських споруд, тому її ретельно збирали та зберігали. Стебла кукурудзи, соняшнику, солону ріпаку та інших рослин використовували переважно для опалення. Проте слід відзначити, що процес збирання і закладання на зберігання побічної продукції рослинництва ресурсомісткий і потребує для виконання різних операцій комплексу машин. Наприклад, затрати праці на збирання і скиртування соломи у 2–3 рази, а витрати пального в 1,2–1,5 рази більші, ніж на збирання зерна. Тому інтенсивно ведеться пошук ефективнішого й дешевшого використання соломи та інших рослинних решток [4, с. 5–6], де пріоритетне місце має посісти виробництво твердого біопалива.

В результаті кваліфікованого підходу до справи 1 тонна соломи за своєю теплотворною здатністю може замінити 400 м³ природного газу або 330 кг дизельного пального, або 650 кг кам'яного вугілля [5, с. 7].

Статистичну звітність в Україні щодо офіційного споживання паливних брикетів та гранул з деревини та іншої природної сировини розпочато лише у 2013 р., тому для отримання більш достовірної інформації розглянемо характеристику регіонального споживання за 2014 р. (табл. 1).

Дані табл. 1 вказують на те, що в нашій державі лише розпочинається процес споживання паливних брикетів та гранул. Так, трохи більше третини регіонів мають низький (до 1 тис. т) рівень споживання, використавши за 2014 р. 3,8 тис. т (3,0% від загального спо-

Таблиця 1

Характеристика споживання паливних брикетів та гранул різними регіонами України, 2014 р.

Рівень споживання	Показники споживання областями України, тис. т	Разом	
		тис. т	%
Низький (до 1 тис. т)	АР Крим – 0,4 і м. Севастополь – 0,0; Волинська – 0,6; Донецька – 0,1; Закарпатська – 0,2; Луганська – 0,3; Львівська – 0,8; Миколаївська – 0,3; Рівненська – 0,5; Черкаська – 0,6; Чернівецька – 0,0	3,8	3,0
Середній (1,1–5,0 тис. т)	Вінницька – 4,7; Івано-Франківська – 3,5; Одеська – 3,5; Полтавська – 1,2; Тернопільська – 4,4; Сумська – 2,7; Харківська – 4,0; Хмельницька – 2,4; Чернігівська – 1,4	27,8	21,9
Високий (5,1–10,0 тис. т)	Дніпропетровська – 9,9; Херсонська – 6,3; Кіровоградська – 8,8	25,0	19,7
Дуже високий (більше 10,0 тис. т)	Житомирська – 11,5; Запорізька – 20,7; Київська – 37,5 і м. Київ – 0,5	70,2	55,4
Всього в Україні		126,8	100,0

Джерело: сформовано автором на основі [6, с. 80] та власних розрахунків

живання) твердого біопалива. Інша третина регіонів країни характеризується середнім (від 1,1 до 5,0 тис. т) рівнем споживання – 27,8 тис. т, що становить 21,9%. І лише по три області приходиться на високий (від 5,1 до 10,0 тис. т) рівень споживання (Дніпропетровська, Херсонська, Кіровоградська) – 25,0 тис. т (19,7%) та дуже високий (більше 10,0 тис. т) рівень споживання твердого біопалива (Житомирська, Запорізька, Київська) – 70,2 тис. т (55,4%).

Водночас слід зауважити, що тверді види біопалива виступають переважно альтернативою вугіллю. В сучасних умовах світового енергоспоживання цей традиційний енергетичний ресурс, який за рівнем природних запасів випереджає всі інші види викопного палива, зберігає своє домінуюче значення первинного енергоносія поряд з нафтою та природним газом, посідаючи другу позицію. Зараз вугілля забезпечує приблизно 40% всього виробництва електричної енергії у світі. Застосування новітніх технологій дасть змогу розширити його використання у XXI столітті. Найбільші ринки продажу вугілля розміщені в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні, а ціни на нього формуються в межах Атлантичного регіону, де на цей енергоносіє існує головний попит. Всесвітня енергетична рада розглядає вугілля як один із найбільш надійних видів традиційного палива, проте головними його проблемами під час споживання є: 1) значна віддаленість основних родовищ від центрів споживання (Австралія, Китай, Індія, Росія); 2) залежність якісних характеристик вугілля від вмісту в ньому сірки, вуглецю та золи; 3) відсутність або недостатня кількість вуглезбагачувальних фабрик у більшості країн, що розвиваються; 4) постійне зростання лімітуючих витрат під час використання вугілля.

Вугілля є найбільш вуглецевомістким видом палива, що зумовлює створення значних екологічних проблем як на місцевому й регіональному, так і на глобальному рівнях: викиди оксидів вуглецю, сірки, азоту, а також пилу, свинцю, фтору, миш'яку, урану, кадмію тощо. Для комплексного розв'язання вказаних проблем, з одного боку, необхідно використовувати вугілля високої якості, а з іншого – впроваджувати чисті технології його використання. Суміщення ефективного використання вугілля та подолання екологічних проблем найкращим чином досягаються в технології газифікації вугілля та її комбінування з парогазовим циклом. Тому в умовах

сильного політичного та економічного тиску у напрямі скорочення викидів вуглекислого газу (CO₂) перспективи подальшого споживання вугілля будуть залежати від використання чистих вугільних технологій, зокрема у напрямі зменшення викидів CO₂.

За природним забезпеченням основним органічним енергетичним ресурсом у нашій державі є вугілля (кам'яне та буре). Загальні геологічні запаси кам'яного вугілля складають 94,5%, а бурого – 5,5%. За загальними оцінками у надрах України може бути зосереджено до 300 млрд. т вугілля. Якщо згідно з даними західних експертів світових запасів нафти та газу вистачить на 80–90 років, а вугілля – на 350 років, то вітчизняних запасів вугілля вистачить на 400 років. Це дає можливість розглядати сучасну вугільну енергетику як пріоритетну, а вугілля – як основний енергетичний ресурс України. Балансові, позабалансові та прогнозні ресурси вугілля в Україні складають 117,3 млрд. т, розвідані запаси за категоріями A + C₁ + C₂ – 52,6 млрд. т, з них коксуюче вугілля – 17,7 млрд. т (31%), антрацити – 8,3 млрд. т (11,5%). У розробці та підготовці для освоєння знаходяться запаси 23,6 млрд. т. Запаси кам'яного вугілля зосереджені в Донецькому (98% загальних запасів) та Львівсько-Волинському басейнах (2%), а бурого вугілля – переважно в Дніпровському басейні [7, с. 70–71].

Незважаючи на значні запаси вугілля, Україна частково його імпортує з Росії, Казахстану, США, Польщі, ПАР та інших країн світу, де вугілля має кращі якісні характеристики. Детально розглянемо специфіку за рівнями споживання цього енергетичного ресурсу протягом 2000–2014 рр. в різних регіонах нашої держави (табл. 2).

На основі даних табл. 2 слід відзначити, що спостерігається вкрай нерівномірний процес споживання вугілля (включаючи вугільні брикети) в різних областях України в середньому за 2000–2014 роки. Більшість регіонів характеризується його низьким (до 100 тис. т) та середнім (101–1 000 тис. т) рівнями споживання, що разом становить 2 431,4 тис. т, або 3,6% від загального показника споживання. На долю регіонів із високим рівнем (1 001–3 000 тис. т) споживання приходиться 8 346,4 тис. т (12,5%). І лише чотири області нашої держави (Дніпропетровська, Донецька, Івано-Франківська та Луганська) мають дуже високий (більше 3 000 тис. т) рівень споживання вугілля, який сумарно становить 55 984,5 тис. т, або 83,9%.

Висвітлена ситуація вказує на те, що в регіонах України із низьким, середнім рівнями споживання вугілля і навіть із високим рівнем (враховуючи, що на його частку приходиться 12,5%) для стабілізації їх енергозабезпечення необхідним є використання альтернативних енергетичних ресурсів, зокрема дров та твердого біопалива (брикетів та гранул).

Це твердження зумовлюється також тим, що досить суттєвого значення для підвищення рівня власного енергозабезпечення України набуває використання як палива дров, осо-

бливо у лісистих районах країни (Карпати, Полісся, частково Лісостеп). За останні роки намітилася тенденція до скорочення обсягів загального лісокористування, що пов'язано із загибеллю значної частини лісових насаджень від промислових викидів та аварії на Чорнобильській АЕС. Крім того, загальний стан лісів України не відповідає екологічно-економічним вимогам, а функціонування лісового господарства здійснюється в складних економічних умовах. Характеристику рівнів споживання дров для здійснення опалення

Таблиця 2

Специфіка щорічного споживання вугілля (включаючи вугільні брикети) регіонами України, середнє за 2000–2014 рр.

Рівень споживання	Показники споживання областями України, тис. т	Разом	
		тис. т	%
Низький (до 100 тис. т)	Волинська – 86,1; Житомирська – 63,0; Закарпатська – 37,1; Миколаївська – 86,3; Полтавська – 56,7; Тернопільська – 40,8; Херсонська – 65,6; Чернівецька – 46,9	482,5	0,7
Середній (101–1 000 тис. т)	АР Крим – 149,1 і м. Севастополь – 12,3; Кіровоградська – 456,2; Одеська – 130,0; Рівненська – 109,9; Сумська – 102,5; Хмельницька – 257,1; Черкаська – 339,1; Чернігівська – 392,7	1 948,9	2,9
Високий (1 001–3 000 тис. т)	Вінницька – 2 045,5; Київська – 1 858,7 і м. Київ – 271,5; Львівська – 1 238,8; Харківська – 2 931,9	8 346,4	12,5
Дуже високий (більше 3 000 тис. т)	Дніпропетровська – 11 426,0; Івано-Франківська – 3 747,9; Донецька – 28 692,1; Запорізька – 4 846,1; Луганська – 7 272,4	55 984,5	83,9
Всього в Україні		66 762,3	100,0

Джерело: сформовано автором на основі статистичних щорічників України за 2000–2014 рр. та власних розрахунків

Таблиця 3

Характеристика щорічного споживання дров для опалення різними регіонами України, 2000–2014 рр.

Рівень споживання	Показники споживання областями України, тис. м ³ щільних	Разом	
		тис. т	%
Низький (до 50 тис. м ³)	АР Крим – 49,3 і м. Севастополь – 0,7; Дніпропетровська – 28,0; Донецька – 32,7; Запорізька – 19,2; Миколаївська – 28,8; Одеська – 44,0; Полтавська – 43,5	246,2	8,9
Середній (51–100 тис. м ³)	Івано-Франківська – 56,4; Луганська – 67,8; Кіровоградська – 70,9; Херсонська – 77,2; Тернопільська – 51,7	324,0	11,7
Високий (101–150 тис. м ³)	Вінницька – 102,3; Волинська – 142,5; Закарпатська – 141,3; Львівська – 146,3; Хмельницька – 113,8; Черкаська – 122,2; Чернівецька – 144,6	913,0	33,0
Дуже високий (більше 150 тис. м ³)	Житомирська – 391,1; Рівненська – 151,5; Київська – 124,9 і м. Київ – 37,9; Харківська – 160,2; Сумська – 170,4; Чернігівська – 247,1	1 283,1	46,4
Всього в Україні		2 766,3	100,0

Джерело: сформовано автором на основі статистичних щорічників України за 2000–2014 рр. та власних розрахунків

в різних регіонах України в середньому за 2000–2014 рр. представлено в табл. 3.

Наведені результати вказують на те, що, оскільки регіони із високим (101–150 тис. м³) та дуже високим (більше 150 тис. м³) рівнями споживання дров для опалення сумарно споживають 2 196,1 тис. м³ щільних, або 79,4% від загального споживання дров в Україні, вони мають реальний потенціал для нарощування даних показників за рахунок виробництва твердого біопалива. До того ж важливим резервом є лісосічні відходи, що майже не використовуються (пеньки, кора, гілки). Ці втрати становлять біля третини біомаси вирубаного деревостану, з яких можна виготовляти паливні брикети та гранули.

Істотним резервом одержання деревинної сировини є створення плантацій енергетичних лісів (тополя, верба, акація) на землях несільськогосподарського призначення (еродованих, низькопродуктивних).

Якісні характеристики твердого біопалива будуть формуватися в процесі вирощування біосировини, умов збереження та її переробки. А вже потім ефективність використання паливних брикетів і гранул буде залежати значною мірою від технічних показників застосовуваних теплових генераторів. При цьому важливою перевагою паливних гранул є висока та постійна насипна щільність, що дає змогу відносно легко здійснювати транспортування на будь-які відстані. Загалом слід відзначити, що відбудеться ефективний процес утилізації відходів рослинницької та лісової галузей.

Провівши систематизацію результатів статистичних даних табл. 1, 2 та 3, вважаємо

доцільним розглянути споживання різних видів твердого палива в розрізі соціально-економічних районів України (табл. 4) для встановлення пріоритетності створення перспективних регіональних центрів з виробництва твердого біопалива.

Отримані в табл. 4 значення дають підставу говорити про необхідність розвитку промислового виробництва паливних брикетів та гранул у 7 соціально-економічних районах (Столичному, Подільському, Центральному, Причорноморському, Північно-Східному, Карпатському та Північно-Західному), що дасть змогу повністю відмовитись від споживання ними вугілля. Цей процес необхідно забезпечити за рахунок будівництва заводів різної потужності, враховуючи показники споживання вугілля кожним соціально-економічним районом. Розрахункова потужність заводів має бути такою, щоб не тільки досягнути нульового балансу за споживанням вугілля, але й забезпечити на перспективу зростання частки внутрішнього споживання твердих видів біопалива, маючи при цьому виробничі потужності для виходу на перспективні зовнішні біоенергетичні ринки.

Завдяки тому, що Придніпровський соціально-економічний район споживає майже четверту частину (24,1%) паливних гранул і брикетів, він також є досить перспективним для будівництва твердопаливних заводів, що дасть змогу знизити частку споживання вугілля. Проте цей процес можна забезпечити лише за умови формування потужної та стабільної сировинної бази.

Таблиця 4

Характеристика споживання різних видів твердого палива в розрізі соціально-економічних районів України

Соціально-економічний район	Вугілля, 2000–2014 рр.		Дрова, 2000–2014 рр.		Паливні брикети та гранули, 2014 р.	
	тис. т	%	тис. м ³ щільних	%	тис. т	%
1. Столичний	2 585,9	3,9	801,0	29,0	50,9	40,2
2. Придніпровський	16 272,1	24,4	47,2	1,7	30,6	24,1
3. Подільський	2 343,4	3,5	267,8	9,7	11,5	9,1
4. Причорноморський	443,3	0,7	200,0	7,2	10,5	8,3
5. Центральний	795,3	1,2	193,1	7,0	9,4	7,4
6. Північно-Східний	3 091,1	4,6	374,1	13,5	7,9	6,2
7. Карпатський	5 070,7	7,6	488,6	17,7	4,5	3,5
8. Північно-Західний	196,0	0,3	294,0	10,6	1,1	0,9
9. Донецький	35 964,5	53,8	100,5	3,6	0,4	0,3
Разом по Україні	66762,3	100,0	2 766,3	100,0	126,8	100,0

Джерело: сформовано автором

В подальшому розвиток виробництва твердого біопалива буде забезпечувати розширення технологій комбінованого генерування електричної та теплової енергії, яку отримуватимуть внаслідок переробки дешевих біологічних ресурсів. Як додатковий ефект також потрібно розглядати розвиток вітчизняного біоенергетичного машинобудування.

Висновки з цього дослідження. Сучасний економічний стан нашої держави вимагає пошуку інтенсивних напрямів зниження енергомісткості виробленої продукції (послуг) в усіх галузях економіки, що виступає одним із найголовніших показників ефективності вироб-

ництва. Надмірно висока енергомісткість вітчизняного виробництва є одним з основних показників, що спричиняє низьку конкурентну позицію нашої держави порівняно з іншими країнами і вимагає збільшення частки біопалив у структурі енергоспоживання України.

На основі статистичних даних доведена необхідність повної відмови від споживання вугілля та розвитку промислового виробництва паливних брикетів і гранул у 7 соціально-економічних районах (Столичному, Подільському, Центральному, Причорноморському, Північно-Східному, Карпатському та Північно-Західному), які сумарно споживають 21,8% вугілля.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Потенціал розвитку біоенергетики в агропромисловому комплексі України / О. Климчук, І. Здор // Трансформаційна динаміка процесів відтворення в аграрній економіці : [колективна монографія]. – Вінниця, 2012. – С. 257–268.
2. Новітні технології біоенергоконверсії : [монографія] / [Я. Блюм, Г. Гелетуша, І. Григорюк та ін.]. – К. : Аграр Медіа Груп, 2010. – 326 с.
3. Гайденко О. Тверде біопаливо: технологічні вимоги, властивості компонентів та технологія виробництва / О. Гайденко // Агробізнес сьогодні. – 2014. – № 19 (290). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.agro-business.com.ua/ideii-i-trendy/2424-tverde-biopalyvo-tekhnologichni-vymogy-vlastyvosti-komponentiv-ta-tekhnologii-vyrobnytstva.html>.
4. Науково-практичні підходи до використання соломи та рослинних решток / [М. Безуглий, В. Булгаков, І. Гриник] // Вісник аграрної науки. – 2010. – № 3. – С. 5–8.
5. Біоенергія в Україні – розвиток сільських територій та можливості для окремих громад / [В. Дубровін, М. Мельничук, Ю. Мельник та ін.]. – К., 2009. – 120 с.
6. Статистичний щорічник України за 2014 рік / Державна служба статистики України ; за ред. І. Жук. – К. : Держаналітінформ, 2015. – 586 с.
7. Ковалко М. Енергозбереження – пріоритетний напрямок державної політики України / М. Ковалко, С. Денисюк ; відп. ред. А. Шидловський. – К. : УЕЗ, 1998. – 512 с.

The meso-level of development network forms of cross-border cooperation

Kovalenko S.I.

Ph. D (Economics), Associate Professor,
Danube Institute of National University "Odessa Maritime Academy"

The work is dedicated to exploration of main features inherent to meso-level of international integration formations representing network structures in intra-branch and inter-branch cooperation in the form of cross-border cluster systems encompassing macro-levels and micro-level of integration of national economy of multiple states. Possibilities of theory synthesis of international economic integration and cluster concept in economic area virtualization environment are revealed. Cluster approach is proved to be the most efficient mechanism to develop cross-border economic relations and represents, finally, a meso-level of competitive international integration systems and mandatory condition of quality advance for Ukrainian European integration.

Keywords: cross-border cluster system, meso-level, meso-economic synthesis, European integration, European region, innovations, competitiveness.

Коваленко С.І. МЕЗОРІВЕНЬ РОЗВИТКУ МЕРЕЖЕВИХ ФОРМ ТРАНСКОРДОННОЇ КООПЕРАЦІЇ

У статті досліджені основні характеристики мезорівня міжнародних інтеграційних об'єднань, що є мережевими структурами внутрішньогалузевого й міжгалузевого співробітництва у вигляді транскордонних кластерних систем, які об'єднують макро- і мікрорівні інтеграцій національних економік. Виявлені можливості синтезу теорії міжнародної економічної інтеграції і кластерної концепції в умовах віртуалізації економічного простору. Обґрунтовано, що кластерний підхід є найбільш ефективним механізмом розвитку транскордонних економічних взаємодій і, зрештою, є мезорівнем конкурентоспроможних міжнародних інтеграційних систем, а також необхідною умовою якісного росту євроінтеграції України.

Ключові слова: транскордонна кластерна система, мезорівень, мезоекономічний синтез, євроінтеграція, єврорегіон, інновації, конкурентоспроможність.

Коваленко С.И. МЕЗОУРОВЕНЬ РАЗВИТИЯ СЕТЕВЫХ ФОРМ ТРАНСГРАНИЧНОЙ КООПЕРАЦИИ

В статье исследованы основные характеристики мезоуровня международных интеграционных объединений, представляющего собой сетевые структуры внутриотраслевого и межотраслевого сотрудничества в виде трансграничных кластерных систем, объединяющих макро- и микроуровни интеграции национальных экономик. Выявлены возможности синтеза теории международной экономической интеграции и кластерной концепции в условиях виртуализации экономического пространства. Обосновано, что кластерный подход является наиболее эффективным механизмом развития трансграничных экономических взаимодействий и, в конце концов, представляет собой мезоуровень конкурентоспособных международных интеграционных систем, а также необходимое условие качественного роста евроинтеграции Украины.

Ключевые слова: трансграничная кластерная система, мезоуровень, мезоэкономический синтез, евроинтеграция, еврорегион, инновации, конкурентоспособность.

Formulation of the problem in general terms. One of distinguishing features of modern global economic development consists in worldwide economy entering a phase of misbalanced infinity which changes former opinion of scientific community about cyclic character and other objective patterns in development of postmodern economy. The postmodern is also known as an age of disappointed modernization with vanishing reality replaced with network structures forming a virtual economic space. The postmodern economy advance occurs as a result of leaving centralized control system of economic space for pluralism with further step from vertical hierarchies to horizontal networks. This process

was identified by Western scientists as "quasi-integration" with network clusters being one of its forms. Nowadays, topic of cross-border clusters development with purpose to homogenize manufacturing and innovations within the EU rises at the EU topmost level.

A sufficient number of positive examples may be found in cross-border business relations at the meso-level, including manufacturing and innovative clusters. However, corporative and public experience in this aspect is not sufficiently studied and no trends, obstacles and factors stimulating development of such cooperation system are revealed so far. Decreasing significance of territorial component with advancing

IT and self-organization of economic space of euroregions draws to formation of virtual inter-company networks and to opportunities to create *cross-border cluster systems* capable to evolve quickly in modern environment. The cluster approach, therefore, broadens and enables to involve greater number of corporations and states into global data exchange. The unified concept of European economic integration is not yet formed taking into account development methodology for international industrial and innovative clusters.

This problem statement may be described as a meso-economical synthesis of development strategies of international manufacturing and innovative clusters and international integration formations and, to the author's opinion, it enables to draw up both practical mechanism as well, as scientific idea of development for modern integration systems.

Analysis of recent research and publications. Review of researches and publications for the latest past years shows great interest in the competitiveness problems existing in regions adjacent to states' borders. Possibilities to apply marketing tools for clusterization processes are studied in works by M. Porter, H. G. Bolt, I. Tolentino, P. Doyle, F. Kottler, H. Lyce, J.-J. Lambain, E. Toffler and many others. As experience shown in advanced states development worldwide confirms, economic competitiveness may be only achieved by means of applying innovative development model with final aim of implementation to increase well-being of nation by means of acceleration in economic growth. [1, p. 10].

Problems in market structural modernization and competitive development as factors stimulating innovative activeness of economic systems are reviewed in researching works by J. Schumpeter, K. Arrow, R. Nelson and S. Winter. The enlisted scientists researched market subjects' integration mechanism, formation of innovations structures to generate manufacturing, technological and organizational advance. Representatives of the institutionalism O. Williamson [2], R. Coase [3], W. Nordhaus, F. Hayek contributed greatly to solve the problem in question. The enlisted persons in their works applied efforts in the areas, as follows:

1) pointed out drawbacks in information preventing mutually beneficial activities, discrepancies between apparent and hidden knowledge;

2) concentrated on studying influence of transaction expenditures upon advantages of various forms of organization. Modern sources

classify industrial areas, holdings, clusters, territorial manufacturing complexes as territorial forms of network industrial integration, encompassing regions, technological platforms, etc. [4]. As time ran the concept of "*industrial area*" evolved – analysis of notable characteristics was made by A. Marshall, G. Becattini, O. Williamson [2, p. 211].

Nowadays there are various hybrid forms in cross-border quasi-integration involving euroregional subjects of economy with stable long-term contacts and assigned control of common activities due to lack of legally supported proprietary titles transfer, such as clusters, business associations, strategic alliances, various network formations [4].

Michael Porter in his work "Competitive Advantage of Nations" draws a remarkable conclusion, as follows, «*developing an investment policy transition economy should strive to develop mutually dependent industrial cluster involving basic and auxiliary branches of industry*» [5]. Approach to estimate a regional competitiveness may be formulated basing upon a national competitiveness concept proposed by M. Porter.

Works by national economists, such as B.V. Bourkinsky, V.M. Heyets, M.I. Dolishniy, V.S. Kravtsiv, Yu.V. Makogon, S.I. Sokolenko, S.V. Filippova etc. Deal with development problems of forms and tools of cross-border regionalism on the quasi-integration basis accompanied by prevailing newer technological mode and newer challenges imposed by global instability reviewing various aspects of development innovative forms in network cooperation, including grounded strategies of economic progress in view of problems with European integration of Ukraine. Works by scientists, as enlisted above define theoretical and methodological aspects of competitive cluster development. Nevertheless, it should be worthwhile to note that mechanism of cross-border cluster systems in Ukraine is not practically explored which imposes a demand to deal with this subject. Academician V.M. Heyets noted a lack of methodological approaches to evaluate economic efficiency of cluster formations in various branches of economy, particularly for potential development of regional formations as structurally integrated and original territorial and administrative units.

The wording of article purposes (problem definition). Model "Expenditures – Production" was applied to review inter-branch cooperation within a cluster and tools selection to identify and evaluate clusters' development

level as well, as works by national scientists, such as M.P. Voynarenko, V.I. Zakharchenko, N.A. Mykula and foreign researchers, such as U. Aisard, V. Leontyev, P. Neikampf. Ukrainian research materials and publications dealing with problems of cross-border industrial clustering are insufficient so far. Furthermore, there is an obvious falling behind time of scientific evaluation and practical steps of development, which are already being implemented both by business and adjacent states for clustering regional economic space. Yet, needed theoretical foundation enabling to adapt the Porter's cluster concept for national specifics was represented by explorations of problems of cross-border regional competition carried on in Institute of Market Problems and Economical and Ecological Researches of Ukrainian National academy of Sciences. Still the problem remains unsolved as regards filling the gap between industrial cluster model theoretical construction and requirements of business and public entities to scientific grounding of adopted strategic decisions on the meso-level [5, p.17]. It means still existing necessity in development of methodological tooling of model application in developing trends and measures in cross-border industrial policy, development strategies and programs for the Black Sea euroregions, corporative competition strategies. Furthermore, cluster theory is being linked with corporative theory, theory of innovative development, theory of economic progress. However, with all the available substantial researches in network clusters, these structures in cross-border aspects remain insufficiently studied both in the terminology and sensual areas.

The work has as its aim providing a scientific grounding for synthesis of cross-border cluster systems as a meso-level of international integration formations, which become poles for euroregional economic progress and finding an opportunity to implement this concept in the process of European integration for Ukraine.

The presentation of the main research material. Modern industrial and innovations clusters take a form of international (cross-border) cluster systems, which may be regarded as a major research object for mesoeconomics, i.e. the crucial meso-economic system. Mesoeconomics should be intended to play a part of linking bridge between microeconomics and macroeconomics but is an under-estimated component of economic science, especially in view of modern international economic relations. In brief, meso-economics may be defined as a system

of interconnections between branches of economy consisting of networks and chains of certain types.

Meso-level of international economic integration is an organization structure of intraindustry and inter-industrial cooperation in a form of international cluster systems which integrate micro- and macro-levels of integration of national economies. Cross-border economic interactions should be highlighted as a component of meso-economy leading to cross-border regions formations (contact function performance) [6, p. 18].

National clusters, as their development advanced, became to expand beyond national borders in areas adjacent to national borders. In other words, the cluster paradigm shifted into a sphere of cross-border and international cooperation with the concept of cluster cooperation becoming a matter of several states instead of single. At the same time process of virtualization of intercorporation cooperation and, respectively, clusters' virtualization started gradually.

In general, international clusters system concept synthesis logics as a meso-level of international economic integrations bases on the criteria, as below:

- demand to increase efficiency of regional integration formations with accelerating economic and innovative cycles;
- development of meso-level of international economic integration (regions, institutions, intercorporations network);
- international cluster systems which display most completely meso-economic approach in modern conditions;
- international clusters as business and ecologic systems, evolutionary, network approach to development of international economic integration.

Cross-border cluster systems are advantageous since they generate certain synergy effects and increase efficiency being of low cost at the same time. Main synergy sources in clusters are knowledge exchange, accessible pools of skilled competent employees for participants in cluster or accessible general public benefits. Cluster in this context represent signal characteristics of "real" economics.

Cluster thinking and cluster strategies possess a potential to speed up regional economic progress and facilitate to economic restructuring. However, the most important factor in this context consists in clusters being a paradigm to a greater extent. So, the second reason to turn to cluster concept consists in capability of clusters,

further to a mere practical aspect, to provide a powerful paradigm to understand principles of economic life and economic policy.

And, finally, from the economic policy point of view, the third reason of modern turning to clusters consists in the clusters' capability to construct pre-manufacturing postmodern economic system and to evade rhetoric of obsolete "industrial policy" enabling, nevertheless, national authorities to strengthen national competitiveness.

Cross-border clusters form in regions adjacent to borders of two, or more States "over and beyond" their administrative borders. They encompass adjacent territories with institutions and corporations residing at either side of a border, or even at both sides. The cross-border clusters therefore may be defined as groups of independent companies which are geographically located in *cross-border region*; cooperate and compete; are specialized in different branches, connected with common technologies and skills and complement each other, all of which in total enables to obtain synergy and networked effects, knowledge and skills diffusion.

The *cross-border cluster systems (CBCS)* are proposed for consideration as strategic planning objects meaning territorially localized social and economic systems formed by a group of independent economic subjects at both sides of national border involving organization of public authorities of States representing both euroregion and civil society, cooperate steadily with each other by means of data exchange, services exchange, personnel exchange and funds exchange and achieve higher efficiency in comparison with other objects being not organized systematically. The CBCS may become centers of regional development by means of attracting investors, implementing and spreading innovations, forming personnel fund of newer quality, business culture, and adequate institutions development aiming to solve problems of national economy modernization in general.

The CBCS is considered as a network structure involving interconnected territorially and complementary enterprises located at either side of national border (including specialized suppliers of raw materials, components and services as well as manufacturers and customers) grouped around scientific and innovation centre with vertical links with local authorities to improve competitiveness of enterprises, regions and national economy. The «Cross-border Cluster» term displays the fact that corporations in the global instability conditions compete with each other not so much in productivity than in

the capability to innovations. The cluster unions of enterprises are capable to adapt to modern innovation processes. Cluster strategy of cross-border cooperation provides formation or territorially localized cluster units of regions adjacent to national borders around foreign innovation corporations whose network agents (manufacturers of innovative production and service providers, suppliers, infrastructure objects, scientific and research centers, higher education establishments) cooperate basing on principles of competition and cooperation and generating synergy effect, complementing each other and increasing competitive advantages of both individual corporations and the cluster in general.

Classic integration provides total control establishment both in respect of property and assets of united business entities. Depending on scope of activity a number of integration kinds may be classified. Horizontal integration consolidates manufacturers being at the same chain stage and provides advantage due to scale effect. Vertical integration represents a strategy protecting essential business from markets' deficiencies. Reverse vertical integration (at the initial stage of manufacturing chain) is normally necessary to protect from suppliers' monopoly. Direct integration enables to increase added value and influence final demand. The most common form of classic integration is represented by creation of various transnational holdings. The driving power of a holding formation consists in striving to keep stable links and to improve own stability in economy by means of forming a balanced business portfolio. There are various kinds of corporate management within the framework of holding structures. Common objective advantages inherent with all the types of holdings are as follows:

- substantial decrease in transaction expenditures;
- scale effect;
- substantial manufacturing synergy and risks hedging.

Since formation of cross-border cluster is an inherent evolution of social, technical and technological relations at the meso-level the cluster policy becomes a new policy in euroregional development. A cross-border cluster as an economic agglomeration of mutually dependent business entity is a "growth point" or an important factor of steady social and economic development for euroregions. In this view, the cluster policy, firstly, creates favorable conditions to activate innovations in real sector of economy and for its modernization for further technolog-

ical breakthrough. Secondly, such policy in poor resources environment and not always consistent national policy enables to solve social problems of a euroregion. With modern global economic trends and priorities social development becomes a prospective strategy to enable stability and competitiveness of peripheral territories. The part played by socially-oriented network clusters in euroregion becomes more important. M. Porter and M. Enright nominated, at least, three major reasons to stimulate development of cluster systems:

- 1) increase labor efficiency and manufacturing efficiency;
- 2) stimulate innovations;
- 3) facilitate knowledge and production commercialization.

In the modern theoretical economics “integration – disintegration” dichotomy is complemented with one more category – “quasi-integration” and “corporation – market” dichotomy is extended with the “hybrid” category. Applying the asters control criterion the quasi-integration may be defined as a process of establishing control of behavior of formally independent corporations with their property being beyond the control. There are various hybrid forms of cross-border quasi-integration as a grouping of euroregional business entities with stable long-term relations and assigned control of common activities without any legal transfer of proprietary titles: clusters, business associations, strategic alliances, various network groupings, etc. their common feature, as defined, is a greater share of medium and minor business, but not large business.

Quasi-integration structures are network structures to which industrial and innovations clusters may be assigned to full extent. In other words, industrial and innovations clusters are quasi-integrated structures consisting of legally independent corporations where, with uncontrolled assets ownership titles there is a control of their management.

Review of quasi-integration processes within the CIS economic area might be carried on most obviously basin on concept of sub-regional integration with a region as a quasi-corporation, i.e. a substantial subject of economic activity producing public and private *cross-border* benefits, cooperating with corporations and governments and, thus, being one of subjects of economic power. However, to the author’s opinion, cross-border integration is a complex process generating complicated systems. Therefore the cross-border euroregion contains multiple political and economic functions.

To the author’s opinion, it is corporative integration which plays a key part in a process of possible international clusters formation as a meso-level of integration within the European economic space.

Science, high technologies and cross-border network organization structure transform geo-economic space changing relations in manufacturing, influencing relations between cities and regions, “center – periphery” model. Advancing differentiation of local structures in network economy transforms global infrastructure of geo-economic system in total.

Thus, from the point of view of cross-border cooperation within the framework of international integration structures the most important criterion of its efficiency, to the author’s opinion, lies in the transfer to unified trans-border region by means of border contact function development as network cooperation.

Basing on researches it may be feasible to formulate certain specifics of a cluster model of cross-border cooperation as the most adequate in view of modern global economy development tendencies and stage of integration, in particular, within the framework of EU common economic space.

Cross-border business association (being either industrial or territorial union) is a form of horizontal integration. Its distinguishing feature consists in cooperation of competitors and partners from adjacent links of cost generation chain who provide their resources to develop and regulate common market, lobbying common interests in public entities, such form of integration becomes a key instrument to improve efficiency of industrial policy and enables sometimes to compensate both market failures and even national failures. Value of industrial communities lies in significant club advantages for their members (common brand or trademark, belonging to circle of chosen ones, lower costs of training, interests protection, information support, etc.). The most significant industrial benefit provided by the business association lies in interests lobbying at a lower cost, broad publicity and higher chance of positive solution. Specific feature of a cross-border cluster as a quasi-integration form lies in its geographical localization, preventing concentration of mutually dependent corporations, specialized suppliers and servicing organization within restricted territory, which compete and at the same time carry on common activities at both sides from national borders. Researching competitiveness problems M. Porter identified three major advantages of the clusters. Firstly,

the clusters improve productivity providing the access to specialized resources and labor, facilitating access to information, institutions, social benefits. Secondly, the clusters motivate higher temps of generation of newer business entities transforming former employees of existing enterprise into new businessmen. Thirdly, they increase opportunities for corporations to implement innovations by means of quicker diffusion of technological knowledge. Unique capability of cross-border clusters to speed up innovations diffusion permits to classify them as innovatively active economic formation or cross-border area of higher innovative activeness. Here the cluster positioning as a specific structural component of economy is complemented by its definition as a specific local social and cultural community with internal environment of trust and cooperation. The CBC facilitates the deepening of economic integrations of its members into global economy and increasing level of their international competitiveness due to formation of common manufacturing and sales chain, cross-border spreading of knowledge and innovation, costs saving achievement in manufacturing, reducing transaction expenditures due to common management bodies and reducing transport costs due to using common infrastructure, etc.

Cross-border cluster is an innovation model providing multiplicative effect in solving a complex of social, economic, scientific, technical, educational, political, investment problems of peripheral areas of Ukraine. The cross-border cluster system is a newer type of a system with a newer ideologically functional configuration enabling to expand sphere of functional and organization relations which generate complex activity connecting people, aids, resources and newer paradigms for Ukrainian information space formation, monitor logistic chain of integrated application of all the interrelated types of resources.

This it may be stated that a newer wave is generated in development of cluster theory. It confirms the significance of this topic and permits to develop this concept in the cross-border cluster systems.

Probable directions of the “second wave” in innovation clusters researches are enlisted below:

- clusters development in context of theory of evolutionary economics, cluster concept as business and ecological systems;
- possibilities and regulations of international cluster systems formation, including cross-border clusters;

- clusters as stimulating systems of internal and international economic progress;

- mutual competition and other synergies within the cluster and among clusters;

- reducing influence of territorial component of clusters’ development, cooperation networks virtualization within the framework of “network space”.

Important preconditions enabling to form objects of cross-border cluster systems are represented by strengthening of external and internal competition and necessity to involve euroregional enterprises into international chains generating added value. Essential factors facilitating clusters generation include activation of international cooperation between regions adjacent to national borders and implementation of large-scale joint projects of creating objects of transport, power-generating, touristic and leisure infrastructure.

Prospective industrial vectors of clusters development are visible in power-generation, transport and logistics, foreign trade, tourism and leisure complexes. Prospective sphere may include also scientific and technical cooperation between scientific and educational centers, which create favorable conditions for creation of cross-border innovations and implementation clusters.

Distinguishing feature of a cluster as a quasi-integration form is its geographical localization which is expressed in concentration mutually connected corporations, specialized suppliers and servicing structures within a restricted territory which compete with each other and carry on common activities at the same time. Clusters continue to remain such a theoretical construction which has not clear outline and positive external features. However, in a long-term future these quasi-integration forms will become a main driving force for innovative development. Essential significance from the point of view of treating clusters as a meso-level of international integration schemes is represented by modern tendency of changing territorial paradigm of global economy for specious paradigm both at theoretical and practical levels and – as a consequence – a tendency to reduce gradually role of territorial component of industrial and innovative clusters and development of information virtual clusters and *clouds of intra-cluster's and inter-cluster's relations*.

At the same time cluster concept is not dispersed as well, as it is not brought to an absolute. It is gradual reconsideration of the cluster definition as an eclectic concept within multi-

plicity of business entities and types of solution being selected that is taking place at the current moment

In view of described actual trends an insistent demand is rising to reveal and analyze externalities of international integration groupings and formations and cluster systems as “overflow” effects. Their merging forms a field of effects produced by international cluster systems as a meso-level of international economic integration. Basing on the analysis of international aspects in cluster development an *international cluster system* term has been introduced with its essential types outlined as international, cross-border and globalizing providing opportunities for development of said types of cooperation involving Ukrainian business structures.

The cluster concept itself experiences, to the author’s opinion, the “second wave” of scientific and practical interest expressed in research of opportunities for internationalization of industrial and innovations clusters, understanding clusters in the evolutionary economy context as business and ecological systems bringing necessary variety and capability to adapt to existing model of network cooperation and possibilities to reveal both positive and negative externalities.

Findings from this study.

1) The cluster approach becomes the most efficient instrument for development of international economic cooperation under modern conditions and, finally, construes a meso-level of competitive international integration systems and essential precondition for quality integration advance in European economic area.

2) Modern tendency to change territorial global economy paradigm for specious with consequent tendency to reduce gradually territorial component of industrial and innovation

clusters and development of information virtual clusters in euroregions involving Ukraine gains an important role from the point of view of considering cross-border clusters as a meso-level of international integration systems.

3) Thus, necessity of formation and identification essential meso-level particulars for international integrating groupings being organization or administrative structures of intra-industrial or inter-industrial cooperation in the form of cross-border cluster systems combining macro- and micro- levels of national economy integration is proved.

4) Newer postmodern reality lies in combination of post industrial manufacturing with network economic space providing for institutions transplantation by means of self-organization of hybrid network clusters at both sides of a national border, which becomes a factor facilitating concentration and free circulation of capital funding in euroregions. Competitiveness of a newer manufacturing mode is determined by innovations seed rate and capability to continuous upgrading. Thus the post-industrial economy evolved into a system of interacting institutions to form a newer cluster paradigm of postmodern in a cross-border dimension requiring virtual resources for its development, such as information, innovations, communications, knowledge.

5) In modern post-industrial paradigm of euroregional development priority of essential factors of deployment sustained substantial transformations changing the function of peripheral territories from physical basis as a location of deployment of material factors it is more and more shifting to specious environment for development of labor resources, innovations and self-development promotion.

LITERATURE:

1. Declaration concerning regionalism in Europe / Assembly of European Regions. – Strasbourg : Secretariat General Immeuble Europe, 1996. – 10 p.
2. Williamson O. The Economic Institutions of Capitalism / O. Williamson. – New York : Free Press, 1985. – 450 p.
3. Coase R.G. Nature of the Firm / R.G. Coase // Lessons business organization. – St. Petersburg : Lenizdat, 1994 – P. 29.
4. Marshall A. Elements of Economics of Industry Being the First Volume of Elements of Economics. – L., 1928.
5. Porter M.E. Clusters and competition: new agendas for companies, governments, and institutions / M.E. Porter // On Competition. – Boston, MA : Harvard Business School Press, 1998.
6. Cluster policy in Europe / A brief summary of cluster policies in 31 European countries. – Europe Innovation Cluster Mapping Project. – Oxford Research AS, January 2008. – 34 p.

УДК 338.24;330.144

Роль регуляторної політики в забезпеченні накопичення та використання синтезованого капіталу регіону

Колупаєва І.В.

кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри фінансів, обліку і аудиту
Харківського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті уточнено сутність регуляторної політики. Запропоновано ключові атрибути синтезованого капіталу. Визначено роль синтезованого капіталу в розвитку регіону. Розглянуто роль регуляторної політики в забезпеченні накопичення та використання синтезованого капіталу, а також надані відповідні пропозиції.

Ключові слова: синтезований капітал, економічний розвиток, регуляторна політика, атрибути, знання.

Колупаева И.В. РОЛЬ РЕГУЛЯТОРНОЙ ПОЛИТИКИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ НАКОПЛЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СИНТЕЗИРОВАННОГО КАПИТАЛА РЕГИОНА

В статье уточнена сущность регуляторной политики. Предложены ключевые атрибуты синтезированного капитала. Определена роль синтезированного капитала в развитии региона. Рассмотрена роль регуляторной политики в обеспечении накопления и использования синтезированного капитала, а также предоставлены соответствующие предложения.

Ключевые слова: синтезированный капитал, экономическое развитие, регуляторная политика, атрибуты, знания.

Kolupaieva I.V. THE ROLE OF REGULATORY POLICY FOR THE PURPOSE OF ENSURING ACCUMULATION AND USING OF SYNTHESIZED CAPITAL OF REGION

The article clarified the essence of the regulatory policy. The key attributes of the synthesized capital are proposed. The specific role of the synthesized capital in the development of the region is determined. The role of regulatory policy in ensuring the accumulation and utilization of synthesized capital is considered and proposals are presented.

Keywords: synthesized capital, economic development, regulatory policy, attribute, knowledge.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Розвиток регіону як макроекономічної категорії можливий лише за рахунок ефективного поєднання ринкових механізмів та державного регулювання. Перші створюють умови для розширення діяльності підприємств, підтримують ефективну конкуренцію, забезпечують виробництво необхідної продукції та зайнятість населення. Державне регулювання забезпечує функціонування необхідних інститутів, підтримує сприятливий інвестиційний клімат та необхідний рівень соціальної захищеності. Лише шляхом виваженої та послідовної політики взаємодії цих двох сил можливо забезпечити як зростання економіки регіону, так і її розвиток у формі підтримки відповідних галузей (наукоємного виробництва, точного та електронного машинобудування, інформаційних технологій та ІТ тощо). Регуляторна політика є однією із найважливіших публічних політик поряд із установчою, дистрибутивною (розподільною) та редистрибутивною (перерозподільною).

Ефективна реалізація цієї політики можлива за умови функціонування її механізму, який включає методи, принципи (специфічні і загальні), цілі, функції, безпосередньо процес та забезпечення (аналітичне, фінансово-економічне, правове, організаційне, інформаційне і ресурсне). Лише взаємодія держави, підприємців та населення може забезпечити сталий розвиток регіону, де регуляторна політика виступає важливим інструментом, що й обумовлює актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В Україні питаннями регуляторної політики займалися такі фахівці, як В.І. Ляшенко [1], який аналізує регуляторну політику держави у сфері малого підприємництва; Т.М. Мельник [2] та Л.М. Білозір [3], які аналізують регуляторну політику у зовнішньоекономічній діяльності країни; Н.В. Осадча та В.І. Ляшенко [4], які аналізують регуляторну політику у митній сфері; Є.В. Шулюк [5], яка проводить аналіз регуляторної політики держави у сфері енергозбереження; О.В. Балабенко [6], яка

аналізує державне регулювання через призму податкових інструментів. Регуляторну політику з точки зору державно-управлінської діяльності досліджують такі вчені, як, зокрема, М.А. Погрібняк [7], В.А. Занфіров [8], С.М. Кулик [9]. Серед закордонних авторів варто виділити таких, як М. Ейшер [10], Т. Лові [11], К. Майер [12], Р. Нол [13], Дж. Новаксік [14], Л. Сьюру [15], С. Вінстон [16].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Визначенню ролі і місця регуляторної політики в забезпеченні накопичення та використання синтезованого капіталу регіону і присвячене дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз наукової літератури показав, що регуляторна політика розглядається науковцями з правової, державно-управлінської та економічної точок зору. На основі узагальнення наявних визначень було запропоноване власне бачення, яке полягає в тому, що регуляторна політика – це напрям публічної політики та спосіб суспільного врядування, які реалізуються органами державної влади та місцевого самоврядування як синтез адміністративних та економічних методів регулювання у формі системи методів, способів, прийомів, інструментів, принципів та норм, які діють через відповідний механізм, що базується на інститутах, шляхом перерозподілу управлінського впливу між регуляторними органами, органами публічної адміністрації та суб'єктами господарювання в різних сферах господарської діяльності та життя суспільства для забезпечення ефективного впливу держави на соціально-економічний розвиток національної економіки.

Механізм дії регуляторної політики розглядається через призму її реалізації, а саме шляхом синтезу законодавчого, адміністративно-правового та економічного регулювання відносин координації та регулювання діяльності суб'єктів господарювання; шляхом зменшення можливостей здійснювати нелегальну господарську діяльність; шляхом розроблення та здійснення політичних програм розвитку підприємництва й економіки загалом.

Синтезований капітал є новим поняттям в економічній науці, яке об'єднує такі категорії, як інтелектуальний, людський та соціальний капітал. Виокремивши головні характеристики цих трьох понять, визначили частоту їх згадувань, що надано на рис. 1.

Як бачимо, знання є абсолютним лідером, що відображає головну властивість синтезованого капіталу. Під час розроблення страте-

гії соціально-економічного розвитку України слід виходити з того, що у суспільстві, котре засноване на знаннях, на першому плані знаходиться співробітництво між носіями знань, ідей, інновацій. Ефективне вирішення проблем підвищення народного добробуту і зростання якості життя всього українського народу може бути забезпечене через нарощування та максимальне розповсюдження знань, що дає змогу максимально використати національний потенціал економіки.

М. Фрідмен зазначав: «Найвеличніші досягнення цивілізації ніколи не виходили від уряду <...> Ніхто не відкрив нових рубежів в людському знанні, літературі, техніці, ніхто не полегшив людські страждання за урядовим указом. Ці звершення були проявом геніальності індивідів, твердих, нехай і непопулярних переконань і суспільної атмосфери, що дає простір своєрідності та індивідуальності» [17, с. 18].

А.В. Гальчинський зазначав: «Становлення глобального суспільства визначається насамперед вектором еволюції самої людини; воно породжується свідомістю людини, її розумом та інтелектом, потенціалом комунікативних зв'язків, що формуються між людьми, їх окремими групами, здатністю людини усвідомити саму себе і відповідним чином реалізувати свій креативний (енергетичний) потенціал» [18, с. 69].

Недооцінка людського капіталу стає однією з причин економічної кризи. Необхідно розуміти, що у сучасному суспільстві акцент у конкуренції переноситься на інтелект, ідеї, вміння обробляти та використовувати інформацію, а не на рівень і якість товарів та послуг (похідні від розвитку синтезованого капіталу). «Формування глобального за своїми визначеннями соціального капіталу <...> перетворюється на інноваційну доміную економічного розвитку та зростання» [18, с. 70].

Отже, розвиток суспільства та економічне зростання у базується і в подальшому буде базуватися на розвитку людини та інтелекту. Це підтверджують такі найбільш поширені атрибути синтезованого капіталу, які і відносяться до людини: навички, здібності, досвід, освітній рівень, кваліфікація та мотивація, що дають змогу підприємствам створювати ключові компетентності. Безпосередньо знання також генеруються та передаються людиною, які у формі об'єктів інтелектуальної власності є основою формування конкурентних переваг для підприємства, а отже, і підвищення якості та конкурентоспроможності всієї продукції.

Отже, ці головні атрибути є запорукою економічного процвітання підприємств регіону. Розповсюдження знань можливо шляхом використання таких атрибутів, як соціальні зв'язки та взаємодія. Роль регуляторної політики в цьому процесі полягає у функціонуванні відповідних інститутів та впровадженні норм, які мають сприяти захисту прав інтелектуальної власності; розповсюдженні знань серед підприємств регіону; підтримці ефективної конкуренції та залученні інвестицій для перетворення цих атрибутів на готові інновації.

Важливою ланкою між нарощуванням знань та формуванням інновацій є процес підготовки фахівців. Формування майбутньої інтелектуальної та управлінської еліти держави забезпечує важлива сфера економіки країни – освіта, яка переживає зараз не найкращі часи. Окрім недостатнього фінансування наукових проектів з боку держави, вузівський комплекс характеризується недостатньою розвиненістю студентської інфраструктури, гострим дефіцитом якісних об'єктів соціально-культурної, спортивної та ділової



Рис. 1. Головні атрибути синтезованого капіталу

інфраструктури, що негативно впливає на імідж національної освіти і визначає переваги європейської. Через це Україна втрачає людські ресурси, адже мало хто з мігрантів повертається.

Високе соціальне навантаження на бюджети всіх рівнів обмежує фінансування освіти в Україні. Отже, необхідно забезпечити додаткові форми фінансування освіти шляхом академічної мобільності та автономії навчальних закладів через грантові механізми фінансування наукових робіт, проектів з міжнародних фондів та програм. Альтернативною формою фінансування вищої освіти має стати також фандрайзинг для реалізації наукових заходів, проектів за рахунок коштів компаній та фізичних осіб. Грантові механізми фінансування наукових робіт з міжнародних фондів і програм набувають розповсюдження в Україні. Регуляторна політика має сприяти спрощенню реалізації зазначених форм та полегшенню податкового тягаря, що сприятиме збільшенню надходжень до бюджету, а тому й збільшенню фінансування освіти.

Водночас держава має заохочувати підприємців, компанії, фізичних осіб, які фінансують наукові проекти, спрямовані на розвиток економіки, шляхом встановлення пільг в оподаткування, організації бізнесу тощо.

Сьогодні однією з гостріших проблем українського ринку праці є «відтік інтелекту», основну частину якого складають висококваліфіковані та талановиті фахівці. Людський капітал має нарощуватися, а не втрачатися та зникати. Головними причинами такої міграції є відсутність можливостей для розвитку бізнесу, недостатній рівень оплати праці, низька якість життя населення. Як наслідок, відтік інтелектуального капіталу приводить до зниження темпів розвитку економіки, і погіршення якості життя населення. Державна економічна політика має забезпечити зменшення міграції шляхом заохочення людського капіталу реалізовувати власний потенціал на вітчизняному просторі.

Україна входить до числа країн-лідерів за ІТ-аутсорсингом, включаючи розробку програмного забезпечення, послуги з віддаленого управління бізнесами тощо [19]. ІТ-аутсорсинг сприяє розвитку інновацій, інтелектуальних продуктів, що необхідно для соціально-економічного розвитку. Негативним наслідком є те, що більшість вітчизняних ІТ-компаній спрямована на аутсорсинг за кордон, а не на створення вітчизняних проектів і продуктів (програмного забезпечення, інтернет-сервісів,

е-комерції, мобільних технологій тощо, що дасть змогу потім боротися і за технологічне лідерство). Для вирішення цього питання необхідно широко застосовувати фіскальні важелі у формі податкових пільг, канікул, розстрочення податкових платежів тощо.

Формування синтезованого капіталу – складний процес, який потребує активної участі і розуміння необхідності не тільки керівництва країни, але й її населення. Найчастіше люди не розуміють того, що відбувається у світі, реформ, і лише після нововведень, що здійснилися, якимось пристосовуються до них. Історичний досвід показує, що для всебічного поширення господарських інновацій необхідна найширша роз'яснювальна робота.

Так, влучно навести приклад громадського діяча та економіста Л. Ерхарда, який під час проведення своєї політики створення соціального ринкового господарства у післявоєнній Німеччині дуже багато уваги приділяв роз'ясненню населенню країни кожного кроку реформ. Він писав: «Я буквально об'їздив усю країну, щоб роз'яснити ці елементарні істини навіть найбільш простодушним людям» [20, с. 254].

Зміни на краще будуть тоді, коли до процесу розроблення та реалізації державної регуляторної політики залучиться якнайбільше місцевих спільнот, інституцій, окремих громадян та їх об'єднань. Це дасть змогу збільшити зацікавленість людей у здійсненні проектів та підвищить ефективність їх реалізації.

Необхідно згадати приклад економічного розвитку Сінгапуру. Державний діяч Сінгапуру Лі Куан Ю писав: «Сінгапуру пощастило, що у такій маленькій країні, яка розвивається, було достатньо талановитих людей. Їх контингент поповнювався талановитими чоловіками та жінками, які приїжджали до Сінгапуру, щоб отримати тут освіту, та залишалися, щоб працювати або зайнятися бізнесом. Невпинний пошук талановитих людей дав змогу компенсувати їх дефіцит та забезпечити успішний розвиток Сінгапуру» [21, с. 427].

Синтезований капітал створює додаткову вартість, яка приводить до економічного зростання як компанії, так і поступово країни загалом. Створення «співтовариств практиків» на рівні підприємств є фактором розвитку синтезованого капіталу, який приводить до змін, в результаті яких зростають масштаби обміну знаннями, що позитивно впливає на результати діяльності організації. Додаткова вартість, як це відображено на рис. 1, є також

важливим атрибутом, який пов'язаний як із відтворенням капіталу, так і зі збільшенням доходу.

Закордонний досвід створення умов для накопичення синтезованого капіталу представлений об'єднаннями спільнот, які включають науково-дослідні центри, університети, бізнес, тобто так звані наукові центри (knowledge hubs, knowledge-clusters, knowledge-architectures, epistemic landscapes, brain hubs, innovation centers, creative clusters, magnet cities) [22; 23]. Наукові центри мають організаційний потенціал, щоб використовувати інновації і створювати нові галузі промисловості. Наукові центри включають співпрацю таких організацій, як університети, науково-дослідні інститути, аналітичні центри, державні науково-дослідні установи, бізнес-компанії. Наукові центри займаються виробництвом та поширенням нових знань, інновацій, інтелектуальних розробок та їх впровадженням у виробництво. Ці платформи вважаються необхідними для частого і вільного обміну ідеями (семінари, форуми) та спільної роботи (спільні проекти).

Зв'язок бізнесу з науковими установами дає можливість використати людські інтелектуальні ресурси певної галузі, сфери, які в процесі співпраці принесуть позитивний ефект економічного зростання.

Успішні приклади наукових платформ Сінгапуру, ефективність яких є безперечною, включають такі пріоритетні галузі, як електроніка / ІТ, хімічна, фармацевтична, нафтопереробна, судноремонт, морська платформа будівництва, фінансові послуги, біотехнології [23, с. 2]. Позитивний вплив на економічне зростання має і відома наукова платформа «Силіконова долина». Закордонний досвід створення наукових платформ з метою конвертації знань, інтелектуальних розробок у додаткову вартість (доходи) ще раз доводить їх ефективність і має спонукати державу сприяти розвитку таких наукових центрів для створення сприятливих умов для розвитку національної економіки.

Як пропозиції щодо використання регуляторної політики держави для формування синтезованого капіталу країни можна навести такі:

– удосконалення регулювання ринку праці з метою ефективного розподілу синтезованого капіталу та зменшення відтоку інтелектуальної складової;

– генерування синтезованого капіталу (перерозподіл між сферами, галузями) для відновлення конкурентоспроможності виробництва, яке б відповідало стандартам ЄС;

– підвищення якості синтезованого капіталу шляхом створення системи підтримки освітніх та наукових технологій;

– створення умов для капіталізації синтезованого капіталу (капіталізація знань);

– створення дієвого механізму формування синтезованого капіталу для забезпечення реалізації державної економічної політики;

– сприяння створенню наукових платформ, центрів (knowledge hubs, brain hubs, innovation centers, creative clusters, magnet cities) для конвертації знань, інтелектуальних розробок у додаткову вартість (доходи).

Висновки з цього дослідження. Україна має унікальну можливість високого потенціалу синтезованого капіталу, який має фундаментальне значення для реалізації механізму державної регуляторної політики. Головне – не втрати цей шанс, акумулювати та нарощувати синтезований капітал. Створення сприятливих умов для формування синтезованого капіталу на принципах довіри, надійності, служіння має знайти своє відображення у напрямках державної економічної політики. Виважена політика управління синтезованим капіталом забезпечить шлях для подальшого соціально-економічного розвитку країни, вирішить найгостріші та актуальні проблеми підвищення добробуту населення як на національному, так і на регіональному рівнях.

Отже, для забезпечення ефективності розроблення та реалізації економічної політики держави актуальності набуває використання синтезованого капіталу, джерелом якого є безпосередньо людина. Особливу місію у формуванні зазначених капіталів та для забезпечення ефективності реалізації національної економічної політики має відігравати головний регуляторний орган – держава, яка виконує найбільш значущі системно-регуляторні функції. Адже формування синтезованого капіталу та його державна підтримка в перспективі будуть сприяти суспільному прогресу. А тому створення умов для розвитку синтезованого капіталу національної економіки має стати нагальним завданням держави, що вкрай необхідно для забезпечення економічного зростання та якості життя населення.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Ляшенко В.І. Регуляторна політика в Україні: методологія формування та режими реалізації в сфері малого підприємництва : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / В.І. Ляшенко ; НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2008. – 32 с.
2. Мельник Т.М. Розвиток національної регуляторної політики в процесі становлення глобальної торговельної системи : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Т.М. Мельник ; Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К., 2009. – 35 с.
3. Білозір Л.М. Формування глобальної регуляторної політики у сфері торгівлі сільськогосподарською продукцією : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Л.М. Білозір ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2008. – 20 с.
4. Осадча Н.В. Цілі, завдання та принципи регуляторної політики в митній сфері / Н.В. Осадча, В.І. Ляшенко // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – № 1 (19). – С. 69–82.
5. Шулюк Є.В. Регуляторна політика держави у забезпеченні системи управління енергозбереженням в Україні : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / Є.В. Шулюк ; МОН, молоді та спорту Укр. Таврійський нац. ун-т ім. В.І. Вернадського. – Сімферополь, 2012. – 20 с.
6. Балабенко О.В. Удосконалення механізму реалізації регуляторної політики держави : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / О.В. Балабенко ; Донец. держ. ун-т упр. – Донецьк, 2008. – 20 с.
7. Погрібняк М.А. Механізм державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності : автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр. : спец. 25.00.02 «Механізми державного управління» / М.А. Погрібняк ; Класич. приват. ун-т. – Запоріжжя, 2008. – 20 с.
8. Занфіров В.А. Державне регулювання соціально-економічного розвитку регіону : автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр. : спец. 25.00.02 «Механізми державного управління» / В.А. Занфіров ; Нац. акад. держ. упр. при Президенті України. – К., 2006. – 20 с.
9. Кулик С.М. Державна регуляторна політика сприяння розвитку малого підприємництва : автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр. : спец. 25.00.02 «Механізми державного управління» / С.М. Кулик ; Гуманіт. ун-т «Запоріж. ін-т держ. та муніцип. упр.». – Запоріжжя, 2007. – 20 с.
10. Contemporary Regulatory Policy second edition / [M.A. Eisner, J. Worsham, E.J. Ringquist]. – USA : Lynne Rienner Publishers, 2006. – 374 p.
11. Lowi Th.J. The End of Liberalism / Th.J. Lowi. – New York : Norton. 1979. – 340 p.
12. Meier K.J. Regulation: Bureaucracy, Politics, and Economics / K.J. Meier. – New York : St. Martin's Press, 1985. – 334 p.
13. Noll R.G. Economic Perspectives on the Politics of Regulation / R.G. Noll // Handbook of Industrial Organization, edited by Richard Schmalensee and Robert Willig. – Amsterdam : North Holland. – 1989. – Vol. 2. – P. 1254–1287.
14. Nowaczyk J. Regulatory Policy: Definition, Processes & Examples / J. Nowaczyk – [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://study.com/academy/lesson/regulatory-policy-definition-processes-examples.html>.
15. Thurow L.C. The Zero-Sum Society: Distribution And The Possibilities For Change / L.C. Thurow. – New York : Basic books, 2008. – 240 p.
16. Winston C. Explaining Regulatory Policy / C. Winston, R.W. Crandall // Brookings Papers on Economic Activity: Microeconomics. – 1994. – P. 1–49.
17. Фридмен М. Капіталізм и свобода / М. Фридмен ; пер. с англ. – М. : Новое издательство, 2006. – 240 с.
18. Гальчинський А.В. Становлення глобального суспільства та перспективи глобального інформаційно-мережевого суспільства / А.В. Гальчинський // Зовнішня політика і дипломатія: традиції, тренди, досвід. – 2015. – № 22. – Ч. 3. – С. 62–72
19. Стратегія розвитку Харківської області 2020. – 2015. – 177 с.
20. Эрхард Л. Благосостояние для всех: Репринт. Воспроизведение / Л. Эрхард ; пер. с нем. – М. : Дело, 2001. – 352 с.
21. Ли Куан Ю. Сингапурская история: 1965–2000 гг.: из третьего мира – в первый / Ли Куан Ю ; пер. с англ. – 2-е изд. – М. : МГИМО (У) МИД России, 2005. – 420 с.
22. Evers Hans-Dieter Knowledge hubs and knowledge clusters: Designing knowledge architecture for development / Evers Hans-Dieter. – Published in: ZEF Working paper Series, 2008. – Vol. 27. – 21 p.
23. Hans-Dieter Evers Growth through Knowledge Clusters: Singapore as a Knowledge Hub / Hans-Dieter Evers, Solvay Gerke, Thomas Menkhoff [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://www.researchgate.net/publication/292193520>.

УДК 338.24

Ринок енергії в Україні: теоретичні аспекти дослідження

Курмаєв П.Ю.

доктор економічних наук,
професор кафедри фінансів, обліку та економічної безпеки
Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини

У статті досліджено теоретичні засади функціонування ринку енергії в Україні. Вказується, що трансформаційні процеси в економіці нашої країни зумовили актуальність питань, пов'язаних із формуванням теоретичного базису функціонування ринку енергії. Автором узагальнено наукові погляди вчених щодо трактування термінів «ринок», «ринок енергії». Виявлено проблеми системного характеру розвитку ринку енергії України, що потребують вирішення.

Ключові слова: енергія, ринок, конкуренція, попит, альтернативна енергетика.

Курмаев П.Ю. РЫНОК ЭНЕРГИИ В УКРАИНЕ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

В статье исследованы теоретические основы функционирования рынка энергии в Украине. Указывается, что трансформационные процессы в экономике нашей страны обусловили актуальность вопросов, связанных с формированием теоретического базиса функционирования рынка энергии. Автором обобщены научные взгляды ученых относительно трактовки терминов «рынок», «рынок энергии». Выявлены проблемы системного характера развития рынка энергии Украины, требующие решения.

Ключевые слова: энергия, рынок, конкуренция, спрос, альтернативная энергетика.

Kurmaiev P.Y. THE ENERGY MARKET IN UKRAINE: THEORETICAL ASPECTS OF RESEARCH

The article investigates the theoretical fundamentals of the energy market functioning in Ukraine. It has been noted, that transformation processes in the economics of our country caused the topicality of the issues, connected with the formation of the theoretical basis of the energy market functioning. The author have generalized scientific views of the scientists according to the explanation of the terms "market", "the energy market". The problems of the systematic character of the energy market development in Ukraine, which require solution, have been revealed.

Keywords: energy market, competition, demand, alternative energy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Розвиток сучасної цивілізації важко уявити без відповідного енергетичного забезпечення. Із часом трансформується структура джерел енергії – зростає частка альтернативних, відновлюваних.

Важлива роль у впорядкуванні взаємовідносин, які виникають з приводу виробництва, розподілу/перерозподілу та споживання енергетичних ресурсів відводиться ринку енергії. Саме від ефективності його функціонування, значною мірою, залежить розвиток національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий науковий внесок у дослідження сутності ринку зробили зарубіжні та вітчизняні вчені: В. Базилевич, У. Джевонс, А. Маршалл, С. Мочерний, А. Тіммерман. Питанням функціонування ринків енергетичних ресурсів присвячено праці: В. Баранніка, Н. Кузьминчук, Б. Слупського, О. Суходолі та інших.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим, незва-

жаючи на ґрунтовні наукові розвідки вищезазначених вчених, не втрачають актуальності дослідження присвячені проблематиці функціонування сучасного ринку енергії в Україні.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою даної статті є дослідження теоретичних засад функціонування ринку енергії в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розробка напрямів підвищення ефективності функціонування ринку енергії в Україні потребує, перш за все, формування теоретичного базису.

Ринок – це одна із найбільш часто використовуваних категорій в економічній науці.

Сутність даної дефініції еволюціонувала відповідно до розвитку економіки. Так, ще У. Джевонс розумів дану категорію як двох або більше осіб, що займаються купівлею-продажем товарів, причому запаси цих товарів і наміри обміну відомі всім [1]. Тобто ринок отожднювався із реальним місцем торгівлі.

У свою чергу, А. Маршалл вказував на складність даної дефініції, акцентуючи увагу на тому, що організація ринків тісно пов'язана причинно-наслідковими зв'язками з грошима, кредитом і зовнішньою торгівлею [2].

Трактування сучасних економістів враховує суперечливий характер взаємодії його основних елементів, викликаний ускладненням економічних процесів. Так, наприклад, актуальними є дослідження ефективного ринку [3].

У сучасній вітчизняній економічній літературі при визначенні сутності ринку першочерговою є система або певна сукупність економічних відносин; також робиться спроба пов'язати його з певними функціями (формування попиту й пропозиції, ціноутворення).

За визначенням українського вченого С. Мочерного, «сучасний ринок – певна сукупність економічних відносин між домашніми господарствами, різними типами фірм та організацій (насамперед, великими компаніями) і державою (у тому числі наднаціональними органами) з приводу купівлі товарів та послуг у сфері обігу й механізм забезпечення цього процесу відповідно до законів товарного виробництва і грошового обігу» [4, с. 159].

Водночас, В. Базилевич розглядає ринок як систему економічних відносин, пов'язаних з обміном товарів та послуг на основі широкого використання різноманітних форм власності, товарно-грошових і фінансово-кредитних механізмів [5, с. 189].

Дослідник М. Місюк формулює ринок як економічний порядок, при якому різносторонні інтереси виробників і споживачів, що виникають за обмежених ресурсів, вирішу-

ється механізмом конкуренції, взаємодією ринкового попиту і пропозиції [6, с. 12].

На нашу думку, ринок енергії необхідно розглядати як сукупність взаємовідносин суб'єктів господарювання, які формуються і реалізуються у процесі здійснення торговельно-обмінних операцій з енергетичними ресурсами.

Сутність ринку енергії більш повно розкривається у результаті виділення його функцій. Ми пропонуємо виділяти шість функцій ринку енергії:

- системоутворююча;
- регулююча;
- стимулююча;
- розподільча;
- інтегруюча;
- інформативна.

Для ринку енергії України характерною є реалізація повною мірою двох з них: системоутворюючої та розподільчої.

Розподільча функція стосується розподілу/перерозподілу енергетичних ресурсів. Її реалізація пов'язана із практичним втіленням інших базових економічних категорій – попитом та пропозицією енергії, ціноутворенням тощо.

Системоутворююча функція пов'язана із об'єктивною наявністю попиту на енергетичні ресурси. Її реалізація ґрунтується на врахуванні принципів співробітництва та економічних інтересів.

Доцільно відмітити суперечливий характер реалізації регулюючої функції, яка, теоретично, повинна була б забезпечити оптимальність пропорцій у даній сфері, підвищення ефективності її функціонування у резуль-

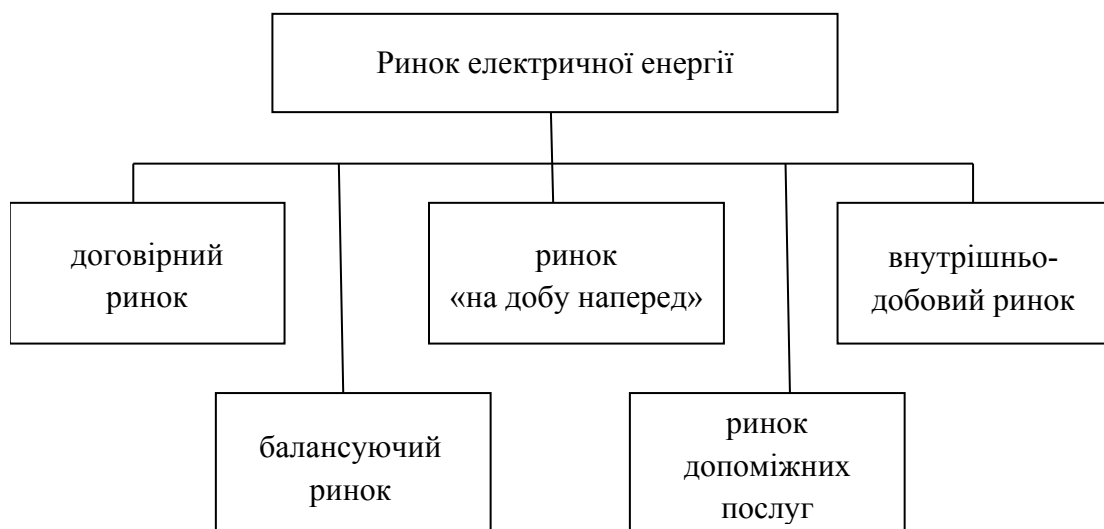


Рис. 1. Перспективна структура ринку електричної енергії України

Джерело: складено на основі [8]

таті цілеспрямованого впливу на діяльність суб'єктів господарювання.

Щодо стимулюючої та інформаційної функцій ринку енергії, то вони носять, переважно, теоретичний характер. Це пов'язано із специфікою функціонування ринку енергії в Україні.

У той же час, варто зазначити, що ринок енергії – складна система, яка має розгалужену структуру. Вона включає в себе сукупність елементів, завданням яких є створення передумов для стабільного функціонування ринків, опосередкування процесів виробництва та товарно-грошових відносин.

Сучасна економічна теорія нараховує більше двадцяти видів ринків за призначенням об'єктів ринкових відносин, які мають свою специфіку, особливості реалізації продукції [7].

Проведене дослідження вітчизняної специфіки розвитку енергетичного ринку свідчить про його монополізацію. Найбільш розвиненим в Україні є оптовий ринок електричної енергії, метою функціонування якого є купівля-продаж даного виду енергії.

Починаючи з 2014 року органи державної влади реалізують систему заходів, спрямовану на трансформацію ринку енергії України. До основних заходів даного процесу доцільно віднести:

- зміна підходів до ціноутворення на енергетичні ресурси;
- зміна (зниження) коефіцієнту «зеленого» тарифу;
- розробка нової моделі ринку електроенергії;
- упорядкування нормативно-правової бази з енергетичних питань.

Так, проектом Закону України «Про ринок електричної енергії України» передбачено наступні найважливіші новації:

- дотримання вимог Третього енергетичного пакету ЄС щодо юридичного та організаційного відокремлення діяльності з розподілу та передачі електричної енергії від інших видів діяльності, що є умовою для запровадження економічної конкуренції на ринку електричної енергії [8]

- трансформація структури даного ринку із виділенням п'яти основних складових (рис. 1);

- врегулювання діяльності у результаті легалізації трейдерів як учасників даного ринку, метою яких є купівля-продаж електричної енергії (крім продажу кінцевим споживачам);

- зменшення ступеня монополізації ринку шляхом трансформації ролі єдиного оптового покупця ДП «Енергоринок».

Нами виявлено та узагальнено проблеми системного характеру розвитку ринку енергії України, що потребують вирішення.

Ми погоджуємося із доцільністю віднесення до них наступних [10]:

- надмірне спрацювання потужностей і об'єктів енергетичної інфраструктури, відповідна потреба в їхній технічній і технологічній модернізації за сучасними критеріями (виробничої продуктивності, енергозатратності й екологічної безпеки) та відсутність необхідних для цього фінансових ресурсів;

- низький рівень конкуренції на окремих ринках енергетичних ресурсів (природного газу, вугілля, електроенергії);

- наявність дебіторсько-кредиторської заборгованості суб'єктів діяльності на енергоринку;

- перехресне субсидування одних категорій споживачів за рахунок інших (відносно субсидування побутових споживачів);

- залежність регулюючого органу (Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики та комунальних послуг) від впливу політичних чинників (при встановленні тарифів та розподілу коштів);

- нереалізованість експортного потенціалу електроенергетики, (зумовлена, в першу чергу, досить слабкою інтеграцією з об'єднаною енергосистемою Євросоюзу).

Висновки з цього дослідження. Отже, проведені дослідження особливостей функціонування ринку в цілому та ринку енергії, зокрема, свідчать про існування суттєвих диспропорцій, низький рівень конкурентних відносин, що негативно впливає не лише на вартість паливно-енергетичних ресурсів, але й на якість послуг.

З метою підвищення ефективності функціонування ринку енергії в Україні доцільним є врахування окремих пропозицій, сформульованих авторами у науковій праці [10].

ЛІТЕРАТУРА:

1. Jevons W. The Theory of Political Economy London: Macmillan and Co., 1888. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.econlib.org/library/YPDBooks/Jevons/jvnPE4.html>.
2. Marshall A. Principles of Economics London: Macmillan and Co., Ltd., 1920 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.econlib.org/library/Marshall/marP28.html#Bk.V,Ch.I>.

3. Timmermann A., Granger C. W. (2004). Efficient market hypothesis and forecasting / A. Timmermann, C. W. Granger // *International Journal of forecasting*. – 2004. – № 20(1). – P. 15-27.
4. Мочерний С. В. Економічна теорія : [посібник] / С. В. Мочерний. – К. : Вид. центр «Академія», 2003. – 656 с.
5. Економічна теорія : Політекономія : [підручник] / За ред. В. Д. Базилевича; 6-е вид., перероб. і доп. – К. : Знання-Прес, 2007. – 719 с.
6. Місюк М. В. Ринок продукції скотарства : [монографія] / М. В. Місюк. – К. : ННЦ ІАЕ, 2012. – 330 с.
7. Макаренко П. М. Теоретичні аспекти сутності ринку та його видів [Електронний ресурс] / П. М. Макаренко, О. В. Сень. – Режим доступу : <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/4.2/003.pdf>.
8. Висновок на проект Закону України «Про ринок електричної енергії України» (реєстр. № 4493 від 21.04.2016 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?id=&pf3516=4493&skl=9.
9. Курмаєв П. Ю. Практичні аспекти підвищення ефективності державного регулювання ринку енергії в Україні / П. Ю. Курмаєв, В. І. Рибчак // *Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка»*. – 2016. – № 1. – С. 33-38.
10. Ринок електроенергії в Україні. Проблеми вдосконалення [Електронний ресурс] / А. Шевцов, М. Земляний, В. Вербинський. – Режим доступу : <http://old.niss.gov.ua/monitor/april08/14.htm>.
11. Курмаєв П. Ю. Теоретичні основи функціонування ринку електроенергії в Україні / П. Ю. Курмаєв, Л. О. Франченко, С. О. Стойка // *Глобальні та національні проблеми економіки*. – 2016. – № 13. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/issue-13-2016/21-vipusk-13-zhovten-2016-r/2394-kurmaev-p-yu-stojka-s-o-franchenko-l-o-teoretichni-osnovi-funktsionuvannya-rinku-elektroenergiji-v-ukrajini>.

УДК 330.341.1:664

Інноваційний аспект діяльності підприємств харчової промисловості України: аналітична оцінка

Мініна О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки
Чернігівського національного технологічного університету

Шадура-Никипорець Н.Т.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки
Чернігівського національного технологічного університету

Інноваційний вектор розвитку харчової промисловості України сьогодні виступає об'єктивною передумовою її ефективного функціонування та забезпечення продовольчої безпеки країни. Тому особливої актуальності набувають дослідження поточного стану та існуючих тенденцій інноваційного оновлення харчових підприємств в сучасних трансформаційних умовах з урахуванням їх відсталого матеріально-технічного стану та підвищення вимог до якості, безпеки та екологічності готової продукції і технологій в умовах посилення глобалізації та інтеграції.

Ключові слова: інновація, інноваційна діяльність, технологічна інновація, продуктова інновація, інноваційна продукція, харчова промисловість.

Мініна О.В., Шадура-Никипорець Н.Т. ИННОВАЦИОННЫЙ АСПЕКТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ: АНАЛИТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА

Инновационный вектор развития пищевой промышленности Украины сегодня выступает объективной предпосылкой ее эффективного функционирования и обеспечения продовольственной безопасности страны. Поэтому особую актуальность приобретают исследования текущего состояния и существующих тенденций инновационного обновления пищевых предприятий в современных трансформационных условиях с учетом их отсталого материально-технического состояния и повышение требований к качеству, безопасности и экологичности производимой продукции и технологий в условиях усиления глобализации и интеграции.

Ключевые слова: инновация, инновационная деятельность, технологическая инновация, продуктовая инновация, инновационная продукция, пищевая промышленность.

Minina O.V., Shadura-Nykyropets N.T. INNOVATIVE ASPECT OF FOOD ENTERPRISES OF UKRAINE: ANALYTICAL ASSESSMENT

Innovative vector of Ukraine's food industry today stands as objective conditions for its effective functioning and ensuring food security. Therefore, more actual become the research of current state and innovation of current trends in modern food business transformation conditions with regard to their backward logistic situation and increasing requirements for quality, safety and environmental technologies and finished products in terms of increasing globalization and integration.

Keywords: innovation, innovation, technological innovation, product innovation, product innovation, food industry.

Постановка проблеми. Домінуючою тенденцією сучасного світового розвитку є широке впровадження передових досягнень науки та техніко-технологічних розробок, що надає імпульс структурним зрушенням в економіці, стимулюючи виробництво нової наукомісткої високотехнологічної продукції. Тобто сьогодні сформувалася необхідність активізації інноваційної діяльності, як найбільш ефективного способу підвищення конкурентоспроможності країни, галузі або підприємства та забезпечення їх подальшого розвитку на інтенсивній основі. Обґрунтованим

підґрунтям стратегічного напрямку розвитку, в якому ключова роль відводиться інноваціям, на думку А.І. Сухорукова, Я.А. Жаліла, О.В. Собкевича [1; 2] служать безпрецедентні успіхи високорозвинених країн світу, котрі є наслідком практичного впровадження інноваційних моделей розвитку.

Не становить виключення в цьому аспекті і вітчизняна харчова промисловість, котра має вагомий інноваційний потенціал, здатний забезпечити структурну трансформацію промисловості і національної економіки та високий рівень науково-технологічного розвитку

країни в цілому. У той же час, в Україні переважними джерелами зростання харчових підприємств виступають переважно екстенсивні резерви, що стримує їх планомірний перехід до нової моделі розвитку. Збереження ж існуючої моделі з орієнтацією на низькотехнологічне виробництво, як відзначає група українських дослідників на чолі з А.І. Сухоруковим [2], може привести до зниження конкурентних позицій національної виробників продуктів харчування і нарощення їх технологічного відставання від розвинених країн.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інноваційний розвиток харчової промисловості виступає базовою передумовою прогресивного піднесення переробної промисловості та відродження високоефективного промислового комплексу України загалом. Тому питання дослідження умов успішного сталого функціонування харчової промисловості України та її інноваційно-інвестиційного розвитку відносяться сьогодні до кола найбільш затребуваних та актуальних. Вагомий внесок у розробку теоретичних, методологічних та практичних аспектів дослідження стану, умов функціонування та проблем розвитку харчової промисловості України внесли такі науковці, як Л.В. Дейнеко [3; 4], В.М. Кирилюк [5], П.М. Купчак [4], А.М. Прощаликіна [5], Е.І. Шелудько [3]. Питанням інноваційного розвитку продовольчої сфери присвячені роботи А.С. Гальчинського [6], В.М. Геєця [6], А.Ю. Мамочки [7], О.Ю. Мірошніченка [8], А.І. Сухорукова [2].

Особливої актуальності дослідження сучасного стану та існуючих тенденцій інноваційного оновлення харчової промисловості набуває в трансформаційних умовах з урахуванням відсталого матеріально-технічного стану переважної частини підприємств, підвищення вимог до якості, безпеки та екологічності готової продукції та технологій в умовах поглиблення глобалізаційних процесів.

Формулювання цілей статті. Зазначене вимагає систематичного проведення аналітичної оцінки поточного стану інноваційної активності підприємств харчової промисловості України та виявлення тенденцій її зміни, що і виступає метою даного дослідження.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до діючих стандартів української статистики під інновацією розуміють введення у вживання будь-якого нового або значно вдосконаленого продукту (товару, послуги) або процесу, нового методу маркетингу або нового організаційного методу в діяльності підприємства, орга-

нізації робочих місць або зовнішніх зв'язків [9], тому дослідження інноваційної активності господарюючих суб'єктів аналізується в розрізі підприємств які: впроваджують інновації; здійснюють інноваційну діяльність (рис. 1); реалізують інноваційну продукцію (рис. 2).

Оцінка динаміки інноваційної активності харчової промисловості України вказує, що кількість підприємств, котрі впроваджували інновації та займалися інноваційною діяльністю з 2005 р. по 2012 р. характеризується усталеною тенденцією до зростання, однак три наступні роки сформували протилежний вектор розвитку. Так у 2015 р. лише 178 підприємств займалися інноваційною діяльністю, натомість у 2012 р. таких суб'єктів господарювання було 420, тобто у 2,36 разів більше. І навіть у порівнянні з 2005 р. показник зазнав суттєвого зниження (на 50%). Аналогічну динаміку виявляє і зміна кількості харчових підприємств, котрі впроваджували інновації: у 2015 р. їх кількість порівняно з 2012 р. зменшилася в 1,9 разів (з 313 до

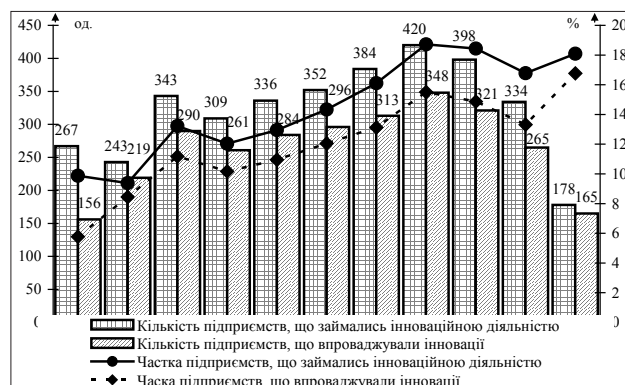


Рис. 1. Динаміка характеристик інноваційної активності підприємств харчової промисловості України у 2005-2015 рр. [9; 10; 11; 12]

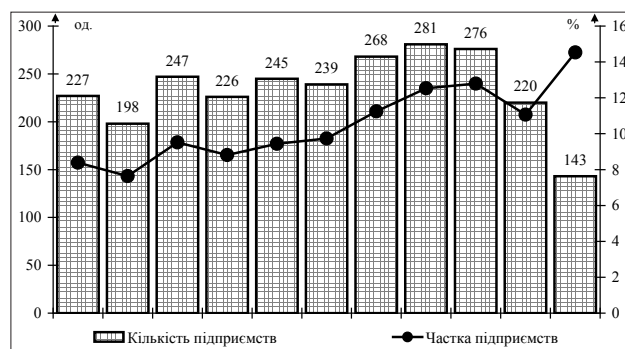


Рис. 2. Динаміка кількості підприємств харчової промисловості України, що реалізували інноваційну продукцію у 2005-2015 рр. [9-12]

165), та кількості підприємств, які реалізували інноваційну продукцію: у 2015 р. їх кількість порівняно з 2012 р. зменшилася в 1,97 рази (з 268 до 43).

Однак варто зазначити, що на фоні стрімкого скорочення кількості інноваційно-активних суб'єктів, їх питома вага у галузі за останні десять років підвищилася. У 2015 р. порівняно з 2005 р. частка підприємств, котрі займалися інноваційною діяльністю зросла на 83,3%; частка підприємств, які впроваджували інновації – на 190,6%; частка підприємств, що реалізували інноваційну продукцію – на 73,2%.

Варто звернути увагу, що наявність такої позитивної тенденції носить відносний характер, адже в цілому рівень інноваційної активності залишається низьким (не перевищує 19%) і не досягає навіть рівня початку 90-х рр. [8]. Так, у 1992-1995 рр. питома вага інноваційно-активних підприємств коливалася в межах 20-26%. Якщо порівняти з даними колишнього СРСР, то у кінці 1980-х рр. частка підприємств, котрі розробляли та впроваджували нову або удосконалювали існуючу продукцію в промисловості, становила 60-70% [8]. На сьогодні у країнах Європейського Союзу частка інноваційних підприємств становить близько 53% (від 27,1% у Болгарії до 79,3% у Німеччині) [13]. Як показали результати пілотного дослідження, проведеного Інститутом статистики ЮНЕСКО у 2011 р. частка підприємств, котрі займаються інноваціями, становила в Бразилії 75%, Ізраїлі – 74,2%, Південній Африці – 60,3%. Це вказує, що підприємства харчової промисловості України мають низький рівень інноваційної активності.

Стратегія економічного і соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції» на 2004-2015 рр. розглядаючи три сценарії інноваційного оновлення промислового комплексу України, встановлює нижню межу для оптимістичного сценарію на рівні 35%. Отже, харчова промисловість України останнє десятиліття розвивається в межах песимістичного (менше 15%) і базового сценарію розвитку (від 15 до 35%) [6, с. 136], що не відповідає параметрам прогресивної моделі розвитку.

Розрізняють чотири типи інновацій: продуктові (впровадження товару або послуги, які є новими або значно поліпшеними за його властивостями або способами використання), процесні (впровадження нового або значно поліпшеного способу виробництва або доставки продукту), маркетингові (впро-

вадження нового методу продажу, просування на ринок, зміни в дизайні або упаковці продукту, відкриття нових ринків або завоювання нових позицій для продукції підприємства на ринку з метою збільшення обсягу продажів) і організаційні (впровадження нового організаційного методу в діяльності підприємства, в організації робочих місць або зовнішніх зв'язків) [9]. Інновації можуть мати також технологічний і нетехнологічний характер. До технологічних відносять продуктові і процесні інновації. Маркетингові та організаційні інновації є нетехнологічними. Тому крім загальноаналізу агрегованих показників інноваційної активності варто звернути увагу на окремі види інновацій.

Частка підприємств харчової промисловості, котрі здійснювали технологічні інновації становила у 2015 р. всього 16,8%, що значно нижче аналогічного показника не тільки для країн-лідерів по впровадженню технологічних інновацій, а й інших країн Східної Європи і країн БРІК: Німеччина – 69,7%, Австрія – 53%, Корея – 38%, Туреччина – 35,3%, Литва – 26,8%, Болгарія – 23,8% [6].

Протягом досліджуваного періоду даний показник виріс в три рази: з 5,77% у 2005 р. до 16,8% у 2015 р. Відзначимо, що така динаміка сформувалася на фоні двох зустрічних процесів: стрімкого скорочення загальної кількості харчових підприємств на 63,6% (з 2705 од. у 2005 р. до 984 од. в 2015 р.) і зростання (105,8%) кількості підприємств, які проводили технологічні інновації (зі 156 од. у 2005 р. до 165 од. у 2015 р.). Сформувалася також в цілому позитивна динаміка до збільшення технологічних інновацій: у 2015 р. порівняно з 2005 р. продуктові інновації впроваджували на 27,7% більше харчових виробників, пріріст по процесним інноваціям – 15,9% (рис. 3).

Важливо відзначити, що вищий рівень новизни характерний для процесних інновацій. Так, якщо частка нових продуктів коливалася на рівні 10,3% (у 2012 р.) до 24,6% (у 2008 р.), то серед впроваджених процесних інновацій цей показник варіювався в межах від 81,4% (у 2009 р.) до 91,1% (у 2011 р.). Такий перекик експерти часто пояснюють низьким рівнем технологічної бази підприємств харчової промисловості: в Україні майже 60% інноваційної продукції створюють підприємства, що відносяться до галузей виробництва третього та четвертого технологічних укладів, в той час, як у розвинених країнах світу більше 90% інвестицій вкладається в п'ятий і шостий технологічні уклади [8].

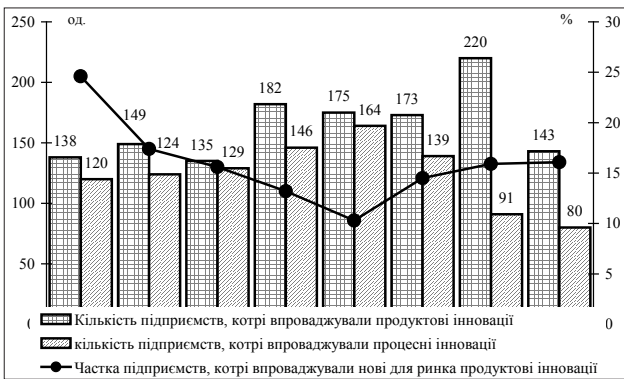


Рис. 3. Динаміка кількості підприємств харчової промисловості України, які впроваджували продуктивні та процесні інновації у 2008-2015 рр. [9-12]

Негативною тенденцією є те, що кількість харчових підприємств, які впроваджують технологічні інновації носить варіативний характер, а не має стійкої тенденції. Це є наслідком тісного взаємозв'язку інноваційної активності підприємств та економічної кон'юнктури. Аналогічну динаміку показує зміна і самої кількості технологічних інновацій (табл. 1): періодичне зростання змінюється падінням, в результаті чого показники 2015 р. не досягають навіть характеристик 2005 р.

Негативну динаміку демонструють показники питомої ваги нових маловідходних, ресурсозберігаючих і безвідходних технологічних процесів. Так, їх частка скоротилася за аналізований період з 55% до 35%, що стримує перехід харчових підприємств до стратегії сталого розвитку та перешкоджає формуванню висококонкурентних виробників продовольчих товарів на внутрішніх і міжнародних ринках.

Досліджуючи придбані харчовою промисловістю технології (рис. 4) слід зазначити, що їх переважна частка купується в Україні. Частка імпортованих технологій варіювалася протягом досліджуваного періоду від 10,7% у 2010 р. до 41% у 2014 р, склавши на кінець аналізованого періоду (2015 р.) лише 6,6%. Такий же мінливий характер притаманний і для динаміки загального числа придбаних нових технологій і технічних досягнень.

Варто також відзначити, що жодна технологія в харчовій галузі не була передана іншим підприємствам ні в межах країни, ні за кордон. Це є свідченням того, що техпроцеси характерні для харчової промисловості України, часто не можуть відповідати сучасним прогресивним вимогам виробників продуктів харчування.

Таблиця 1

Динаміка кількості впроваджених технологічних процесів [9-12]

Показник	Період						
	2005	2008	2011	2012	2013	2014	2015
Кількість впроваджених нових технологічних процесів, од.	129	174	237	268	219	231	116
Темп роста ланцюговий, %	–	82,9	108,7	113,1	81,7	105,5	50,2
Кількість маловідходних, ресурсозберігаючих та безвідходних технологічних процесів, од.	71	66	62	74	50	44	41
Темп роста ланцюговий, %	–	80,5	95,4	119,4	67,6	88,0	93,2

Таблиця 2

Показники динаміки обсягів реалізованої інноваційної продукції підприємствами харчової промисловості України [9-12]

Показник	Період						
	2005	2008	2011	2012	2013	2014	2015
Обсяг реалізованої інноваційної продукції, млн. грн.	3573,9	4536,3	5485,3	4614,3	7275,7	6293,9	4874,5
Частка інноваційної продукції в загальному обсязі реалізації, %	5,9	4,1	3,3	2,5	3,5	8,8	1,3
Частка нової для ринку продукції в загальному обсязі інноваційної продукції, %	–	41,8	27,3	33,9	23,5	13,0	18,0
Частка інноваційної продукції, реалізованої за межами України, %	18,0	17,9	26,9	8,5	15,9	26,6	15,0

На відміну від процесних, продуктивні інновації носять менший рівень новизни, оскільки нову для ринку продукцію випускали не більше 30% підприємств (рис. 3). При цьому склалася негативна тенденція до зменшення глибоконовової продукції. Так, якщо в 2008 р. серед підприємств харчової промисловості, котрі впроваджували продуктивні інновації, нові для ринку товари виготовляли 24,6%, то в 2010 р. їх частка склала 15,6% і до 2013 р. скоротилася до 14,5%. Отже, рівень новизни продуктивних інновацій приймає критично низьке значення.

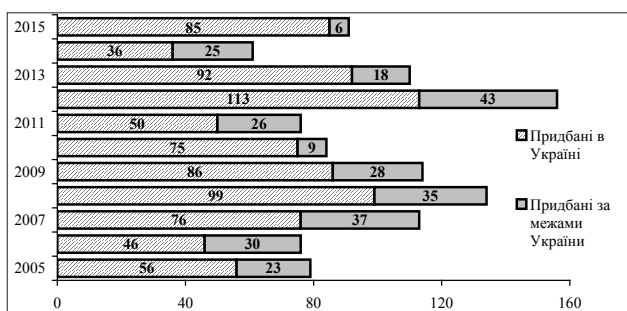


Рис. 4. Кількість придбаних нових технологічних процесів підприємствами харчової промисловості [9-12]

У загальному обсязі реалізованої продукції, частка інноваційної протягом 2006-2015 рр. неухильно знижувалася, і лише у 2013-2014 рр. спостерігається зростання даного показника (табл. 2). На кінець аналізованого періоду (2015 р.) частка інноваційної продукції у загальному обсязі реалізації продуктів харчування знизилася до 1,3% (найнижчий показник за 2005-2015 рр.). Таку тенденцію дослідники [13] пов'язують зі зниженням споживчого попиту як населення, так і попиту на продукцію промислового призначення, обумовлені фінансово-економічною кризою.

У структурі інноваційної продукції домінує продукція з низьким рівнем новизни (нова для підприємства). Частка нової для ринку, із загального обсягу реалізованої інноваційної продукції, не перевищує 40%: в 2015 р. показник склав лише 18%. На жаль, склалася тенденція до варіативної зміни частки глибоко-інноваційної продукції. Якщо визначити її частку в загальному обсязі реалізованої продукції галузі, то показники не досягають середньоєвропейського рівня. У 2008 р. ця величина становила 1,7%, у 2010 р. – 0,6%, а у 2013 р. – 0,55%, тобто показник зменшився в 3 рази. У той же час, частка продукції з високим ступенем новизни в загальному обсягу реалізації в розвинених країнах набагато

вище, наприклад у Фінляндії 16,0%, Чехії – 12,4%, Греції – 23,0%, на Мальті – 31,0% [8; 13].

Основна частина інноваційної продукції реалізувалася на території України: так у 2015 р. лише 15% інноваційної продукції харчової промисловості було експортовано. Проте 2015 р. скоріше становить виключення, що порушує існуючу траєкторію: на тлі зростання обсягів реалізованої інноваційної продукції, відбувалося нарощення її експортної складової. Ряд науковців такий тренд розглядали як зростання експортної орієнтації виробництва інноваційної продукції харчової промисловості. В.М. Кирилюк та А.М. Проциликіна це явище пов'язують з низьким попитом на продукцію з високою доданою вартістю в межах України на фоні зниження купівельної спроможності українських споживачів. Автори зазначають, що «збільшення виробництва інноваційної продукції галузі не призводить до насичення нею внутрішнього ринку, потенціал розширення якого вітчизняні фахівці оцінюють на рівні 80 млрд. грн., а призводить до зростання її експорту» [5]. Це підсилює загрози, пов'язані з тим, що потреби внутрішнього ринку будуть задовольнятися за рахунок нарощення імпорту в Україну дешевої продукції глибокої переробки [2].

Значна кількість експертів з інноваційного розвитку підприємств України, стверджують, що величезний нереалізований потенціал зосереджений в сфері нетехнологічних інновацій. Протягом 2008-2015 рр. простежується істотне скорочення таких підприємств харчової промисловості, котрі здійснювали організаційні інновації, наприклад у 2013 р. лише 21 підприємство (2,1% від загальної кількості). За аналізований період кількість таких підприємств скоротилася в 2,4 рази. Нові маркетингові концепції в 2013 р. впроваджували 47 підприємств харчової промисловості, а протягом 2008-2015 рр. кількість таких підприємств скоротилася в 1,3 рази. Таким чином можна дійти висновку, що серед нетехнологічних інновацій підприємства харчової промисловості на сьогодні віддають перевагу маркетинговим, а виражена негативна тенденція скорочення, що характерна для організаційних інновацій, змінила структуру: пропорція здійснення організаційних і маркетингових інновацій зменшилася (якщо в 2008 р. цей показник дорівнював 75,8%, то до 2013 р. він скоротився до 44,7%).

Висновки із дослідження. Узагальнюючи підсумки аналізу сформованих тенденцій роз-

витку інноваційної активності підприємств харчової промисловості України можна стверджувати, що існуючий рівень і технологічних і нетехнологічних інновацій суттєво відстає від показників розвинених країн світу. Не дивлячись на в цілому позитивну динаміку, показники інноваційної активності значно поступаються аналогічним показникам європейських країн. Серед країн ЄС мінімальні показники інноваційної активності підприємств харчової промисловості мають Португалія (26%) і Греція (29%). Країни-лідери інноваційної

активності в цій області мають набагато вищі показники: Нідерланди – 62%, Австрія – 67%, Німеччина – 69%, Данія – 71%, Ірландія – 74% [7]. На думку експертів, ефективний розвиток галузі на сучасному етапі можливий при зростанні частки підприємств, які впроваджують інновації, до рівня 40-45% [4]. Зазначене вимагає активізації дій на всіх рівнях (мікро-, мезо-, макро-) в напрямку формування єдиної спільної стратегії переходу до інноваційної моделі розвитку харчової промисловості України.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Інвестування української економіки: Монографія / за редакцією А.І. Сухорукова. – К.: Національний інститут проблем міжнародної безпеки, 2005. – 440 с.
2. Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України. – К.: НІСД, 2013. – 71 с.
3. Дейнеко Л.В. Харчова промисловість України: ефективність використання виробничих ресурсів і кадрового потенціалу: монографія / Л.В. Дейнеко, Е.І. Шелудько; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогноз. НАН України» – К., 2013. – 120 с.
4. Купчак П.М. Харчова промисловість України в умовах активізації інтеграційних та глобалізаційних процесів: монографія / за ред. д. е. н., проф. Л.В. Дейнеко. – К.: Рада по вивч. прод. сил України НАН України, 2009. – 120 с.
5. Кирилук В.М., Процаликіна А.М. Напрями розширення ємності внутрішнього агропродовольчого ринку // В.М. Кирилук, А.М. Процаликіна / Інноваційна економіка. – 2012. – № 8. – С. 190-197.
6. Стратегії економічного та соціального розвитку України (2004-2015 роки) «Шляхом європейської інтеграції» / Авт. кол.: А.С. Гальчинський, В.М. Геєць та ін. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
7. Мамочка А.Ю. Інноваційний розвиток харчової промисловості в Україні // А.Ю. Мамочка / Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2012. – № 1. – С. 216-220.
8. Мірошніченко О.Ю. Інноваційна активність промислових підприємств України: стан і тенденції // О.Ю. Мірошніченко / Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія: Економіка № 151. – 2013. – С. 73-78.
9. Статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність в Україні» у 2015 році [текст] / Відповідальний за випуск О.О. Кармазіна. – Київ.: Державна служба статистики України, 2016. – 257 с.
10. Статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність в Україні» у 2011 році [текст] / Відповідальний за випуск І.В. Калачова. – Київ.: Державна служба статистики України, 2012. – 305 с.
11. Статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність в Україні» у 2009 році [текст] / Відповідальний за випуск І.В. Калачова. – Київ.: Державна служба статистики України, 2010. – 347 с.
12. Статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність в Україні» у 2007 році [текст] / Відповідальний за випуск І.В. Калачова. – Київ.: Державна служба статистики України, 2008. – 361 с.
13. Характеристика інноваційної діяльності підприємств [Електронний ресурс] // Український інститут науково-технічної і економічної інформації: [сайт]. – Режим доступу: http://www.uintai.kiev.ua/viewpage.php?page_id=446.

УДК 330.354:338.434

Державна підтримка зернового ринку як перспективного джерела економічного зростання

Назаренко Г.В.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри оподаткування
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

У статті обґрунтована необхідність перегляду пріоритетів державної підтримки на користь виробництва й експорту зернових культур. Аргументовано, що поряд з негативними тенденціями розвитку промисловості та слабким розвитком інновацій саме цей сектор національного господарства може стати потужним джерелом економічного зростання. Визначено основні проблеми зернового ринку. Надано рекомендації до вдосконалення державного регулювання виробництва й експорту зернових культур.

Ключові слова: зерновий ринок, експорт, економічне зростання, інфраструктура зернового ринку, податкові пільги, пряма бюджетна підтримка.

Nazarenko A.V. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ЗЕРНОВОГО РЫНКА КАК ПЕРСПЕКТИВНОГО ИСТОЧНИКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

В статье обоснована необходимость пересмотра приоритетов государственной поддержки в пользу производства и экспорта зерновых культур. Аргументировано, что наряду с негативными тенденциями развития промышленности и слабым развитием инноваций именно этот сектор национальной экономики может стать мощным источником экономического роста. Определены основные проблемы зернового рынка. Даны рекомендации к совершенствованию государственного регулирования производства и экспорта зерновых культур.

Ключевые слова: зерновой рынок, экспорт, экономический рост, инфраструктура зернового рынка, налоговые льготы, прямая бюджетная поддержка.

Nazarenko G.V. STATE SUPPORT OF THE GRAIN MARKET AS A PROMISING SOURCE OF ECONOMIC GROWTH

The article is devoted to the problems of the necessity to review the priorities of state support in favor of the crops' production and export. Proved that along with the negative trends of the industry and weak development of innovation this sector of the national economy can be a powerful source of economic growth. The main problems of the grain market are defined. Recommendations to improve state regulation of production and export crops are given.

Keywords: grain market, exports, economic growth, infrastructure of the grain market, tax incentives, direct budget support.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Неупереджений погляд на сучасне соціально-економічне становище в Україні свідчить про повільний розвиток її економіки, який не має ґрунтового інноваційного базису. Низька ефективність української інноваційної політики зводить нанівець будь-які намагання до підвищення рівня її міжнародної конкурентоспроможності. В таких умовах проблема визначення своєї ніші в глобальній економічній системі особливо гостро постає перед Україною. Правильно здійснивши розстановку пріоритетів державної підтримки, «зробивши ставку» на ті галузі, щодо продукції яких має місце дефіцит глобальної пропозиції (незадоволеність глобального попиту), наша країна забезпечить підґрунтя довгострокового економічного зростання і матиме можливість

посісти гідне місце в системі глобального перерозподілу.

З цієї точки зору перспективними виявляються погляди вчених, які є прихильниками ідеї поживлення економічного зростання України за рахунок відновлення її статусу «житниці». Дійсно, наша країна володіє унікальним природним ресурсом – родючим чорноземом, значні запаси якого надають змогу задовольнити не лише внутрішній, але й споживчий попит зарубіжних країн. Тому в умовах все більш зростаючої кількості населення планети та поступового підвищення цін на продовольство (в світовому масштабі) Україна має реальні шанси на успіх у боротьбі за лідерство на світовому ринку зерна.

Це вимагає серйозних трансформацій всього національного агропромислового

комплексу (далі – АПК) та пристосування його до сучасних вимог ЄС і світу. Численні проблеми в сфері вирощування та експорту зерна (серед яких – техніко-технологічна відсталість АПК; недосконала інфраструктура ринку зерна; відсутність дієвої державної підтримки малого фермерства й ефективного господарювання; посилення інтересу інвесторів у використанні українських сільськогосподарських угідь для вирощування сировини для біопалива (що виснажує ґрунт й робить його малопродатним для вирощування продовольства); неефективність державного регулювання експорту зернових тощо) вимагають виваженої державної підтримки цього сектору сільського господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання державної підтримки АПК посідають вагомe місце в роботах науковців (І. Банєва [1], М. Бородіна [2], П. Гайдуцький [3], Т. Дзюбенко [4], О. Лупенко [5], В. Месель-Веселяк [6], Ю. Маханьова [7], І. Оносова [8], Т. Осташко [9], Н. Потапова [10], П. Саблук [11], Л. Тулуш [12], М. Федоров [11] та ін.), дослідження яких присвячені як загальним тенденціям розвитку агропромислового виробництва, так і його високому експортному потенціалу, а також питанням інфраструктури та логістики на зерновому ринку. Хоча зазначена проблематика в цілому є досить дослідженою, суттєве послаблення пільгових режимів оподаткування у 2015–2016 рр. та очікуване скасування спецрежиму ПДВ з 1 січня 2017 р. (що широко обговорюється як

в науковій спільності, так і в різних засобах масової інформації), яке відбувається на тлі безспірних успіхів, що протягом останніх років демонструє ця галузь, переводить питання державної підтримки виробництва й експорту зерна до злободенних проблем сьогодення. А невирішені проблеми з виробництва й експорту зернових обумовлюють актуальність теми дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає в обґрунтуванні доцільності випереджаючої державної підтримки виробництва та експорту зерна як потужного джерела економічного зростання в умовах інноваційного застою. Це вимагає дослідження результатів діяльності сільгосппідприємств; визначення основних проблем зернової галузі; аналізу чинних заходів державної підтримки та стимулювання, що застосовуються щодо суб'єктів цього ринку; надання рекомендацій для поліпшення ефективності заходів державної політики на ринку зерна та подолання проблем у сфері виробництва та експорту зернових культур.

Виклад основного матеріалу дослідження. Протягом останніх років сільське господарство України демонструє стабільні успіхи, здійснюючи немалий вклад в економічний розвиток держави (табл. 1).

Причому це відбувається поряд із поступовим погіршенням результатів функціонування промислового сектору національного господарства (табл. 2).

Таблиця 1

Міжнародні порівняння результатів функціонування сільського господарства

Країна (регіон)	Період, рік										
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Валова додана вартість, створена сільським господарством, % від ВВП											
Світ	4,4	4,1	4,0	4,0	3,9	3,9	4,0	3,9	4,0	3,9	н/д
ЄС	1,8	1,7	1,7	1,6	1,5	1,6	1,7	1,7	1,7	1,6	1,6
США	1,2	1,1	1,1	1,2	1,1	1,2	1,4	1,2	1,5	1,3	н/д
Японія	1,2	1,2	1,1	1,1	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	н/д
Китай	11,7	10,7	10,4	10,3	9,9	9,6	9,5	9,5	9,4	9,2	9,0
Україна	10,4	8,7	7,5	7,9	8,3	8,3	9,5	9,1	10,2	11,8	14,0
Експорт сільгосппродукції, % від загального експорту товарів											
Світ	6,9	6,6	6,9	7,2	8,4	8,0	8,2	8,4	8,6	8,7	9,4
ЄС	7,7	7,5	7,7	8,1	9,2	8,7	9,0	9,2	9,6	9,5	9,5
США	7,4	7,2	8,2	9,5	10,2	9,8	10,0	10,2	10,2	10,4	10,1
Японія	0,5	0,5	0,5	0,5	0,7	0,6	0,6	0,6	0,6	0,7	0,8
Китай	3,2	2,9	2,7	2,5	2,9	2,8	2,9	2,7	2,7	2,7	2,8
Україна	12,4	12,0	12,6	16,0	23,8	19,2	18,6	25,9	26,8	30,7	38,3

Джерело: складено за даними Світового банку [13] та Державної служби статистики [14]

Отже, поступово посилюється роль сільського господарства як джерела економічного зростання. Переважання в структурі експорту сільгосппродукції України (яка в цілому посідає друге місце після недорогочінних металів та виробів з них) експорту зернових культур (табл. 3) та переважання виробництва зернових та зернобобових куль-

тур серед продукції рослинництва протягом всього часу незалежності України обґрунтовує необхідність державної підтримки цього сектору АПК.

Разом з тим слід вказати на існування низки проблем, пов'язаних з виробництвом та експортом зернової продукції. Передусім – це низька врожайність сільгоспкультур (табл. 4).

Таблиця 2

Результати діяльності сільськогосподарських та промислових підприємств України

Вид економічної діяльності	Період, роки					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Зайняте населення, тис. осіб						
Сільське, лісове та рибне господарство	3115,6	3410,3	3308,5	3389,0	3091,4	2870,6
Промисловість	3461,5	3352,7	3236,7	3170,0	2898,	2573,9
Кількість збиткових підприємств, у відсотках до підсумку						
Сільське, лісове та рибне господарство	30,5	17,0	21,7	20,1	15,8	11,5
Промисловість	41,3	37,4	37,6	36,1	36,7	27,1
Рентабельність операційної діяльності, %						
Сільське, лісове та рибне господарство	22,9	23,2	21,7	11,3	20,6	41,7
Промисловість	3,5	4,7	3,4	3,0	1,6	0,9
Валова додана вартість, у відсотках до підсумку, с. 35						
Сільське, лісове та рибне господарство	8,4	9,4	9,0	9,9	11,7	14
Промисловість	25,3	25,2	24,8	22,7	23,5	23,6
ВВП, у відсотках до підсумку						
Сільське, лісове та рибне господарство	7,4	8,2	7,8	8,8	10,2	11,9
Промисловість	19,1	18,4	18,2	16,8	17,2	16,9

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України [14]

Таблиця 3

Товарна структура експорту з України¹

Назва товару	Період, рік						Січень-серпень 2016
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
% від загального експорту товарів							
Живі тварини; продукти тваринного походження	1,5	1,4	1,4	1,7	1,9	2,2	2,0
Продукти рослинного походження	7,8	8,2	13,5	14,2	16,2	20,9	20,8
з них зернові культури	4,8	5,3	10,3	10,2	12,1	15,9	16,2
Жири та олії тваринного або рослинного походження	5,1	5,0	6,2	5,6	7,1	8,7	11,0
Готові харчові продукти	5,0	4,3	5,1	5,6	5,7	6,5	6,3
Недорогочінні метали та вироби з них	34,0	32,6	27,8	28,1	28,3	24,8	23,9
з них чорні метали	28,8	27,3	22,6	23,0	23,9	21,2	20,8

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України [14]

¹ Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Крім того, значна частка сільгоспугідь зосереджена «в руках» великих приватних власників, які в гонитві за прибутками не зацікавлені у продуманому веденні господарства (культування ґрунту, розумне внесення мінеральних добрив, «надання відпочинку» ріллі тощо) та мають на меті лише миттєве отримання валютної виручки.

З цієї точки зору занепокоєння викликає поступове збільшення посівних площ під технічні культури поряд із загальним скороченням посівних площ України (табл. 5).

Окрім цього, має місце:

- низький рівень забезпеченості сільгосп-підприємств необхідною технікою (у 2015 р. цей показник становив лише 17,5% [14]);
- недорозвинена річкова інфраструктура (недостатньо глибоке русло р. Дніпро унемож-

ливає транспортування річковими шляхами суден великого вантажу; значна залежність від погодних умов, які є завадою навігації у зимовий період, що є найбільш вигідним для експорту зернових з точки зору ціни; неоптимальна система роботи шлюзів та розвідних мостів;

- недостатньо ефективна залізнична інфраструктура (висока зношеність вагонів-хоперів, що використовуються для перевезення зерна, недосконала система розподілу таких вагонів, необґрунтована система тарифів на перевезення вантажів (внаслідок якої приватні перевізники змушені сплачувати повну вартість як за повні (завантажені зерном), так і за пусті (після відвантаження зерна до портів терміналів));
- недостатня кількість спеціальних автомобільних доріг для перевезення великих ванта-

Таблиця 4

Врожайність зернових культур, кг/га²

Країна (регіон)	Період, рік										
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Світ	3278,9	3292,6	3377,7	3548,2	3570,9	3571,4	3660,6	3660,7	3897,1	3886,2	н/д
ЄС	4838,8	4698,5	4589,4	5232,2	5081,2	4975,7	5146,3	4978,8	5331,0	5449,3	н/д
США	6451,0	6400,2	6704,3	6620,0	7236,2	6987,6	6818,9	5924,8	7340,4	7637,4	н/д
Японія	6154,3	5852,5	6062,2	6262,6	5919,5	5853,6	6012,3	6134,3	6105,4	6080,3	н/д
Китай	5224,6	5424,3	5319,9	5547,6	5447,5	5526,7	5701,0	5829,7	5889,4	5886,4	н/д
Україна	2623,0	2427,8	2206,9	3487,3	3004,1	2726,8	3754,1	3157,8	4031,4	4400,8	4110

Джерело: складено за даними Світового банку [13] та Державної служби статистики України [14]

Таблиця 5

Посівні площі сільськогосподарських культур

Період, рік ³	Уся посівна площа, тис. га	У тому числі, % до загального підсумку			
		зернові та зернобобові культури	технічні культури	картопля та овоче-баштанні культури	кормові культури
1990	32406,0	45,0	11,6	6,4	37,0
1995	30963,2	45,7	12,1	7,0	35,2
2000	27173,3	50,2	15,4	8,4	26,0
2005	26043,6	57,6	20,2	7,8	14,4
2010	26951,5	56,0	27,1	7,3	9,6
2011	27670,5	56,8	26,9	7,3	9,0
2012	27801,3	55,6	28,3	7,3	8,9
2013	28329,3	57,2	27,8	6,9	8,1
2013	27573,1	56,9	28,0	7,0	8,2
2014	27239,1	54,3	31,0	7,0	7,7
2015	26901,8	54,8	31,0	6,8	7,4

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України [14]

² Пшениця, рис, кукурудза, ячмінь, овес, жито, просо, сорго, гречка, і змішані зерна.

³ Дані за 2013-2015 рр. наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя; за 2014-2015рр. – також без урахування частини зони проведення антитерористичної операції.

Таблиця 6
Загальні витрати держави на сільське, лісове, рибне господарство та мисливство, млн. дол. США у поточних цінах

Країна	Період, рік												
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015		
Австрія	1781,7	1747,5	1764,3	2017,4	1959,1	1784,8	1805,5	1671,6	1798,8	1811,1	н/д		
Бельгія	278,3	250,0	285,4	357,7	308,3	315,3	265,9	290,8	319,8	238,0	н/д		
Болгарія	293,5	387,3	364,5	364,7	293,7	214,9	672,8	738,6	734,3	739,2	890,8		
Велика Британія	5827,3	5854,8	5996,7	4912,1	4089,3	4273,9	4607,9	3998,1	3836,4	3965,6	н/д		
Греція	н/д	130,5	350,4	257,8	1266,9	378,8	298,9	295,5	354,5	398,0	н/д		
Данія	309,8	339,2	333,8	483,5	582,0	426,9	730,0	674,5	567,1	604,9	529,9		
Естонія	77,1	100,1	175,6	179,1	224,4	118,9	150,3	148,8	170,6	129,2	н/д		
Ірландія	1322,4	1296,6	1748,4	3303,3	1445,8	1145,3	1060,1	994,8	979,0	995,7	н/д		
Ісландія	208,6	196,4	230,4	200,0	143,1	147,4	160,3	157,4	148,0	154,5	140,2		
Іспанія	6987,8	7318,7	8791,0	10010,6	8225,4	7056,5	6852,0	5314,2	5356,1	5159,7	4665,8		
Італія	7069,8	8840,3	8671,9	8797,7	8668,6	7981,0	8899,6	6477,0	6555,1	6579,3	н/д		
Кипр	235,8	222,5	235,1	295,0	206,2	222,0	212,4	177,4	180,8	168,0	н/д		
Латвія	н/д	н/д	287,3	572,6	319,9	336,5	104,8	151,6	130,7	149,9	н/д		
Литва	286,6	373,0	522,1	561,2	507,9	459,6	456,8	421,2	429,8	431,1	н/д		
Люксембург	166,4	169,7	189,8	196,3	242,7	236,6	270,8	233,0	229,3	229,6	209,6		
Мальта	67,6	67,9	65,0	69,1	68,3	62,1	60,8	56,5	52,9	43,6	н/д		
Нідерланди	1370,4	1561,8	1612,3	1850,1	2179,6	2056,8	1782,2	1421,1	1342,3	741,6	454,7		
Німеччина	7350,9	7102,9	7214,2	7697,7	7253,0	7239,3	7723,6	6654,3	7179,1	7347,5	6368,3		
Норвегія	2097,8	2146,3	2392,5	2722,7	2521,2	2754,6	2991,3	2932,2	3078,3	2861,1	2303,3		
Польща	2823,7	3177,1	3450,2	4862,1	3530,0	3821,5	3819,6	3180,7	2844,1	2121,1	н/д		
Португалія	969,3	966,1	861,0	873,7	897,9	835,4	847,8	614,7	870,7	886,2	н/д		
Румунія	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	2146,8	1724,5	1725,9	н/д	н/д		
Словаччина	656,8	692,9	845,6	1171,8	1487,8	1357,9	1356,4	1178,5	1074,2	н/д	н/д		
Словенія	246,6	284,7	311,6	403,6	341,4	246,5	263,9	205,8	291,1	216,3	н/д		
Угорщина	1425,2	1415,5	1629,6	1105,3	1044,6	614,3	724,8	632,4	621,0	847,5	н/д		
Фінляндія	2345,4	2465,1	2574,5	2714,3	2603,3	2560,1	2766,4	2440,0	2389,9	2339,0	н/д		
Франція	9169,0	9556,7	10317,0	11254,3	11344,1	11182,1	11040,4	5760,0	5625,6	5788,5	н/д		
Чеська республіка	1649,4	1875,6	2350,7	2794,9	2966,7	2605,1	2671,3	2403,0	2174,7	2401,2	1888,6		
Швейцарія	3760,3	3719,2	3904,6	4160,9	4306,5	4447,3	5275,8	5040,2	5106,5	н/д	н/д		
Швеція	876,9	818,1	776,2	961,4	823,5	910,0	982,2	928,1	975,6	914,2	н/д		
Канада	н/д	н/д	н/д	н/д	6888,9	8019,5	8508,5	7597,4	6132,3	6037,4	н/д		
Китай	н/д	н/д	44754,3	65394,1	98375,1	120077,7	153797,3	189690,3	215462,7	230715,1	н/д		
Японія	60453,8	51659,3	51672,1	58996,0	66685,0	70231,4	77463,8	79980,4	69135,5	58990,2	н/д		
Україна	739,9	1026,3	1363,2	1828,4	806,8	923,3	959,2	936,9	964,0	493,7	277,5		

Джерело: складено за даними Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН [17]

Таблиця 7

Витрати Зведеного бюджету України на сільське, лісове, рибне господарство та мисливство

Період, рік	Напрямы витрати							
	Всього		Сільське господарство		Лісове господарство та мисливство		Рибне господарство	
	млн. грн.	% до загального підсумку	млн. грн.	% до загального підсумку	млн. грн.	% до загального підсумку	млн. грн.	% до загального підсумку
2007	8037,74	3,56	7549,17	3,34	366,83	0,16	121,74	0,05
2008	9630,49	3,11	8918,37	2,88	567,56	0,18	144,56	0,05
2009	6285,64	2,04	5797,82	1,89	378,00	0,12	109,82	0,04
2010	7326,91	1,94	6720,31	1,78	457,54	0,12	149,06	0,04
2011	7642,81	1,83	6930,72	1,66	567,14	0,14	144,95	0,03
2012	7486,34	1,52	6659,92	1,35	639,96	0,13	186,46	0,04
2013	7705,12	1,52	6914,16	1,37	637,31	0,13	153,65	0,03
2014	5868,38	1,12	5245,01	1,00	485,11	0,09	138,26	0,03
2015	6062,74	0,89	5461,54	0,80	475,90	0,07	125,30	0,02

Джерело: складено автором на підставі Звітів про виконання Державного та місцевих бюджетів України за 2007–2015 рр. [18]

жив, що призводить до систематичної руйнації доріг загального призначення [10; 15; 16];

- висока частка зерносховищ «старого» зразка, які характеризуються високою енергетичною трудомісткістю, низьким рівнем механізації, застарілими приймальними пристроями, недостатньою забезпеченістю лабораторіями для визначення якості зерна [8; 15] тощо.

Подолання зазначених проблем полягає, передусім, у виваженій державній підтримці сільського господарства, зокрема за рахунок прямого фінансування з Держбюджету, обсяги якого в Україні є суттєво нижчими порівняно з багатьма іншими країнами (табл. 6).

Суттєве скорочення обсягів фінансування у дол. США у 2014–2015 рр. пояснюється різкою девальвацією гривні до долара США, а також скороченням витрат на сільське господарство в загальному обсязі витрат держави (табл. 7).

У якості альтернативного шляху державної підтримки сільського господарства доцільно розглядати інструменти податкової політики, застосування яких попереджує надмірне навантаження на бюджет, за рахунок непрямого впливу податкових важелів на суб'єктів податкового регулювання. Чи не найбільш ефективним з усіх інструментів податкової підтримки сільського господарства в Україні виявляється спеціальний режим оподаткування ПДВ та фіксований сільськогосподарський податок (далі – ФСП). Запроваджені у 1999 р.⁴, вони дозволяли аграріям, відповідно, акумулювати на спеціальному рахунку суми ПДВ, нараховані щодо операцій з продажу товарів власного виробництва, а з іншого – сплачувати ФСП за ставками, встановленими до грошової оцінки сільгоспугідь.

Наведені раніше дані (див. табл. 1–2) свідчать про випереджаючий розвиток сільського, лісового та рибного господарства, що зумовлене, в тому числі, дією спецрежимів. В той же час слід вказати на поступове обмеження податкових пільг для аграріїв. Стосовно ФСП – скасування з 2003 р. права платників на погашення податкових зобов'язань у вигляді поставок сільгосппродукції; з 2005 р. – підвищення порогу обсягів реалізації сільгосппродукції, що надає право на сплату ФСП (з 50% до 75%), зменшення кількості подат-

⁴ З 1999р. спецрежим ПДВ регулюється Указом Президента «Про підтримку сільськогосподарських товаровиробників» №1328/98, з 2000 р. – Законом України «Про податок на додану вартість» №168/97-ВР, з 2011 р. – Податковим кодексом України №2755-VI. Сплата ФСП з 1999 р. регулюється Законом України «Про фіксований сільськогосподарський податок» №320-XIV, з 2011 р. – Податковим кодексом України №2755-VI.

ків, в рахунок яких він сплачується (зокрема – відновлення сплати пенсійних внесків); з 2007 р. – скасування звільнення від оподаткування податком з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів; з 2011 р. – виключення з кола платників тих, у яких понад 50% доходу отримано від реалізації декоративних рослин, диких тварин і птахів, хутряних виробів і хутра; з 2015 р. (ФСП включено до складу єдиного податку) – необхідність корегування податкової бази на індекс інфляції та трикратне підвищення податкових ставок; з 2016 р. – чергове збільшення ставок.

Щодо спецрежиму ПДВ, – це підвищення з 2009 р. порогу вартості постачання сільгосппродукції до 75% (раніше – 50%), що надає право на користування спецрежимом; з 2016 р. – необхідність спрямування частини коштів від ПДВ до держбюджету (раніше 100% суми залишалося в розпорядженні сільгоспвиробників)⁵. Крім того, скорочено часові межі застосування спецрежиму – до 1 січня 2017 р. (раніше – до 1 січня 2018 р.).

Враховуючи зменшення обсягів прямого бюджетного фінансування, обмеження й подальше скасування податкових пільг може завдати серйозного удару по сільгоспвиробникам. Адже, по-перше, скоротиться сума інвестицій, здійснюваних за рахунок вивільнених від оподаткування коштів, по-друге, зменшаться обігові кошти, частину яких необхідно буде спрямовувати на інвестиції, що раніше фінансувалися «за рахунок» податкових пільг. Результатом цього може стати скорочення обсягів виробництва сільгосппродукції (що в подальшому загрожує як скороченням обсягів її експорту, так і підвищення імпорту продуктів харчування за цінами, вище вітчизняних), підвищення рівня цін на неї, зменшення рівня зайнятості в АПК, тінізація ринку тощо. Це стосується, передусім, дрібних фермерських господарств, щодо більшості яких, крім того, характерна відсутність необхідних потужностей для зберігання зерна, недостатність фінансових ресурсів для фінансування вартості послуг елеваторів та транспортування зерна до портів. Отже, в умовах офіційно загальнодоступного й необмеженого експорту⁶ звичайний

дрібний фермер не може реалізувати право на експорт й отримати усі вигоди від нього, адже змушений реалізовувати зерно зернотрейдерам (які мають в своєму розпорядженні необхідні об'єкти інфраструктури) відразу після його збирання, коли ціни на нього є відносно невисокими. Відтак, він втрачає лівову частку прибутків, які могли бути ним отримані у випадку більш пізньої реалізації зерна. Причиною цього є нерозвинена та недосконала інфраструктура зернового ринку, існуючі бюрократичні обмеження, а також штучні обмеження й «правила гри», встановлені «лідерами» ринку. Результатом по суті «монопольного» (з точки зору доступності об'єктів інфраструктури ринку зерна) положення великих зернотрейдерів, мовчазно схваленого з боку уряду (адже надвисокі прибутки у валюті є дієвим засобом «закриття» діри в бюджеті), є, головним чином, їх збагачення, яке майже ніяк не позначається на рівні інвестицій в розвиток інфраструктури ринку зерна та підтримці виробників зернової продукції. Більш того, збереження такого стану речей й недопущення ефективних інвесторів на ринок вигідне як зернотрейдерам, так і уряду з погляду на вже названі причини.

Поліпшення ситуації вимагає здійснення системних заходів державного регулювання. Передусім, необхідним виявляється залучення інвесторів, насамперед іноземних, які були б дійсно зацікавлені в розвитку інфраструктури зернового ринку. Це потребує серйозної перебудови ринку зерна, перерозподілу сфер впливу на ньому (що переводить проблематику відкритості ринку зернових в коло політичних питань) та впровадженні дієвих інструментів бюджетно-податкового стимулювання інвестицій.

Задля підвищення продуктивності сільгоспвиробництва виділення бюджетних коштів для розвитку сільських територій повинно здійснюватися, з одного боку, з урахуванням соціально-економічних, природно-кліматичних, техніко-технологічних тощо особливостей відповідних територій. А з іншого – на підґрунті самостійності територіальних громад у визначенні напрямків свого подальшого розвитку.

Суттєвого посилення потребує державна підтримка дрібних фермерів, яка повинна здійснюватися в напрямку посилення забезпеченості їх власними сільськогосподарською технікою та енергетичними потужностями, що надасть змогу збільшити продуктивність у виробництві продукції; сучасними елеваторами, необхідними для збереження врожаю як для наступних посівних кампаній,

⁵ За операціями: із зерновими і технічними культурами – 85% ПДВ спрямовується до бюджету, 15% – на спецрахунок; з продукцією тваринництва – 20% та 80% відповідно; іншими операціями – 50% та 50% відповідно.

⁶ Згідно чинного законодавства у 2016 р. ліцензуванню підлягають операції з товарами, затвердженими Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження переліків товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню, та квот на 2016 рік» № 1176 від 30 грудня 2015 р.

так і утримування його на елеваторі задля продажу його зернотрейдерам в період найбільш вигідних цін. Серед заходів державної підтримки, що можуть суттєво поліпшити становище дрібних фермерів, – не лише прямі бюджетні дотації, але й бюджетні гарантії за кредитами або часткове погашення кредитів, залучених такими сільгоспвиробниками у зв'язку з виробничими потребами. Також, щодо цієї групи сільгоспвиробників доцільно зберегти податкові пільги, які є суттєвим джерелом їх фінансової підтримки, адже формують необхідне джерело обігових коштів та інвестицій, необхідних для фінансування виробничих потреб.

Висновки із цього дослідження. Продумана державна політика на зерновому ринку дозволить суттєво поліпшити результати його функціонування та посилити вагу України на світовому ринку як світового постачальника продовольства. Тому економічно обґрунтовано видається необхідність тимчасової відмови від прямої державної підтримки низькопродуктивних та збиткових виробництв, продукція яких суттєво програє за рівнем конкурентоспроможності порівняно з іноземними аналогами, що лише поглиблює проблему виснаження бюджету. «Зробивши ставку» на стимулювання та підтримку зернової галузі, яка станом на сьогодні має необхідний стартовий потенціал для задоволення внутрішнього та зовнішнього попиту у якісній та безпечній

продукції, Україна може закласти підвалини майбутнього сталого економічного зростання та розвитку. Однак при цьому політика стимулювання експорту зерна не повинна мати ціллю «закриття» діри в бюджеті за рахунок отримання надвисоких прибутків у валюті, отриманих в результаті вивезення високих обсягів врожаю, що вирощений екстенсивним шляхом. Держава повинна підтримувати та стимулювати ефективне землекористування (яке не призводить до виснаження ґрунту, надмірного використання мінеральних добрив та погіршення якості земельних ресурсів).

Державна політика на ринку зернової продукції повинна реалізовуватися в складі системи заходів, що мають на меті:

- залучення ефективних інвесторів, зокрема іноземних, дійсно зацікавлених у розвитку зернової інфраструктури;
- посилення відкритості й прозорості експорту зернових;
- підвищення самостійності територіальних громад у визначенні напрямків використання бюджетних інвестицій та дотацій;
- обмеження сфери застосування податкових пільг (які мають бути збережені переважно щодо дрібних фермерів);
- підтримку дрібних фермерів за рахунок застосування методів прямої (державні дотації) та непрямої (податкові пільги, державні гарантії за кредитами, пільгове кредитування, часткове погашення кредитів тощо).

ЛІТЕРАТУРА:

1. Банєва І. О. Регулювання інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств аграрної сфери регіону / І. О. Банєва // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва. Сер. : Економічні науки. – 2013. – № 3. – С. 15 21.
2. Аграрний сектор України на шляху до євро інтеграції : монографія ; за ред. О. М. Бородіної. – Ужгород: ІВА, 2006. – 496 с.
3. Гайдучський П. І. Структурні перекося і ризики в АПК / П. І. Гайдучський // Економіка АПК. – 2014. – № 7. – С. 38 46.
4. Дзюбенко Т. Г. Розвиток інфраструктури та логістики зернового ринку України / Т. Г. Дзюбенко // Економіка АПК. – 2014. – № 9. – С. 64 68.
5. Лупенко Ю. О. Розвиток аграрного сектору економіки України: прогнози та перспективи / Ю. О. Лупенко // Науковий вісник Мукачівського державного університету : Серія Економіка. – 2015. . Випуск 2(4) ; Частина 2. – С. 30 34.
6. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) / [Присяжнюк М. В., Зубець М. В., Саблук П. Т. та ін.]; за ред. М. В. Присяжнюка, М. В. Зубця, П. Т. Саблука, В. Я. Месель-Веселяка, М. М. Федорова. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – 1008 с.
7. Маханьова Ю. Пріоритети розвитку АПК України для стимулювання зовнішньої торгівлі сільськогосподарською продукцією в умовах асоціації з ЄС / Ю. Маханьова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2015. – № 49. – С. 28 35.
8. Оносова І. А. Проблеми експорту зерна в контексті недосконалості сучасної інфраструктури зернового ринку України / І. А. Оносова // Праці Таврійського державного агротехнологічного університету. – 2013. – Вип. 13. – Т. 1. – С. 187 195.

9. Осташко Т. О. Надзвичайні заходи СОТ для захисту ринків агропродовольчих товарів : монографія / Т. О. Осташко, Л. Ю. Волощенко-Холда ; НАН України, Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2011. – 224 с.
10. Потапова Н. А. Агрологістика в системі ефективного зернового ринку України / Н. А. Потапова, О. В. Яремчук // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2014. – № 2(26). – 165-170.
11. Саблук П. Т. Аграрна реформа в Україні (здобутки, проблеми і шляхи вирішення) / П. Т. Саблук, В. Я. Месель-Веселяк, М. М. Федоров // Економіка АПК. – 2009. – № 12. – С. 3-13.
12. Тулуш Л. Стратегічні напрями бюджетного регулювання розвитку агропромислового виробництва в Україні // Л. Д. Тулуш, О. Д. Радченко // Економіка АПК. – 2012. – № 10. – С. 81–90.
13. The worldbank : Data [Electronic resource]. – Access mode : <http://data.worldbank.org/indicator>.
14. Офіційний сайт Державної служби статистики України – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua.w.ukrstat.gov.ua>.
15. Маслак О. Логістика експорту зерна в Україні / О. Маслак // Видання «Пропозиція – Головний журнал з питань агробізнесу. – Режим доступу : <http://propozitsiya.com/ua/logistika-eksportu-zerna-v-ukrayini>.
16. Науменко Д. Логістика зернових в Україні: бар'єри для росту експорту / Д. Науменко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://lb.ua/economics/2016/08/15/342521_logistika_zernovih_ukraini.html.
17. Government expenditure on agriculture [Electronic resource]. – Access made : <http://www.fao.org/economic/ess/ess-economic/expenditure/en>.
18. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index>.

Освітні програми державної інформаційно-консалтингової служби як основа механізму впровадження інновацій в національній економіці: досвід США для України

Недбалюк О.П.

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

Стаття присвячена актуальним питанням визначення змісту системи впровадження інновацій в системі загальнонаціонального механізму інноваційного розвитку. Проаналізовано зарубіжний досвід формування та виконання освітніх програм як інституційної системи впровадження інновацій на прикладі США. Визначено можливості застосування даного досвіду в умовах України. Окреслено перспективні напрямки наукового опрацювання та практичної імплементації ефективної системи впровадження інновацій в практиці управління розвитком національної економіки України.

Ключові слова: інновація, механізм, система, програма, розвиток, наука, освіта інноваційна політика.

Недбалюк А.П. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИНФОРМАЦИОННО-КОНСАЛТИНГОВОЙ СЛУЖБЫ КАК ОСНОВА МЕХАНИЗМА ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ: ОПЫТ США ДЛЯ УКРАИНЫ

Статья посвящена актуальным вопросам определения структуры и содержания системы внедрения инноваций в системе общенационального механизма инновационного развития. Проанализирован зарубежный опыт формирования и выполнения образовательных программ как институциональной системы внедрения инноваций на примере США. Определены возможности применения данного опыта в условиях Украины. Определены перспективные направления научного обоснования и практической имплементации эффективной системы внедрения инноваций в практику управления развитием национальной экономики Украины.

Ключевые слова: инновация, механизм, система, программа, развитие, наука, образование, инновационная политика.

Nedbalyuk O.P. EDUCATIONAL PROGRAMS OF PUBLIC INFORMATION AND CONSULTING SERVICE SUCH A BASE FOR IMPLEMENTATION OF MECHANISM OF INNOVATION IN THE NATIONAL ECONOMY: THE USA EXPERIENCE FOR UKRAINE

The article is devoted to actual issues of determining the content of the innovation system in the implementation of a national system of innovation development mechanism. The foreign experience of formation and implementation of educational programs as an institutional system for implementation of innovations on the example of the USA is analyzed. Are identified the possibilities for application of this experience in Ukrainian conditions. Perspective directions of scientific justification and the practical implementation of an effective system of innovation development in the practice of public management development of national economy of Ukraine are grounded.

Keywords: innovation, mechanism, system, program, development, science, education, innovative policy.

Постановка проблеми. Однією з головних проблем сучасної системи управління розвитком національної України є відсутність інституційної системи впровадження інновацій. Відсутність такої системи має свої прояви не лише на практичному рівні але також і на рівні науково-теоретичного розуміння змісту даного питання. Більшість дослідників та практиків інноваційного розвитку країни зосереджують свою увагу на таких стадіях інноваційної діяльності як створення нововведень та їх практична імплементація. Практика засто-

сування інноваційних рішень у виробничих умовах ототожнюється з процесом впровадження, що є суттєвою помилкою, адже таке застосування не відображає зв'язку між наукою (як є продуцентом інноваційних рішень) та практикою виробництва, тобто така логіка не відображає реалій впровадження інновацій про що красномовно свідчить досвід розвинених країн в даній сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання впровадження інновацій та ролі держави в імплементації інноваційних проце-

сів в процесі розвитку національної економіки є предметом постійної уваги в дослідженнях вчених-економістів, а саме в працях: Л. Анто-нюка, О. Амоша, І. Буднікевича, В.М. Геєця, В.Г. Герасимчука, М. Козоріза, О.Є. Кузь-міна, О.А. Лапка, Б.А. Каліцького, О.Є. Мокія, В. Семиноженка, В. Стадника, А.І. Сухору-кова, Н. Тарнавської, В.І. Терехова, Н. Хруща, В.Г. Чиркова, А.І. Яковлева та інших.

Проблема посилення ролі державних інституційних органів в процесі впровадження інновацій в практику економічної діяльності розглядається як особливо актуальна в пра-цях відомих зарубіжних учених, зокрема П. Завліта, Р. Коуза, Д. Львова, Р. Нельсона, К. Поппера, Б. Санто, Р. Солоу, Л. Тондла, Х. Фрімена, Й. Шумпетера та ін.

Виділення невирішених раніше час-тин загальної проблеми. Для дослідників механізму впровадження інновацій є оче-видним, що окремі суб'єкти господарювання без організованої на державному рівні (державою або загальнодержавними недержавними об'єднаннями підприємств) сис-теми не в змозі подолати бар'єри в процесі впровадження. При цьому найбільш поши-реним підходом є ігнорування проблеми від-сутності цілісного механізму впровадження, спрощення та підміни даної проблеми проблематикою фінансування інновацій-них процесів. При цьому невизначеними залишаються цілі фінансування, якими потенційно може бути фінансування науки, як продуцента нововведень, інституційної системи впровадження інновацій або/та процесу виробничого застосування іннова-цій. Освіта, як потужний інструмент держав-ного механізму впровадження інновацій в розвинених країнах, вітчизняними дослідни-ками не розглядається взагалі. Позитивним є дослідження проблеми необхідності фор-мування державної інноваційної стратегії [1], однак при цьому не означається місце механізму впровадження, як сполучної ланки між наукою та виробництвом в пропо-нованій стратегії.

Постановка завдання. Метою статті є формування теоретичних засад механізму впровадження інновацій як загальнодержавної інституційної системи з розробки та виконання освітніх програм та формування відповідних пропозицій на основі досвіду функціонування в США інформаційно-кон-салтингової системи «Екстеншен» з впрова-дження інновацій через постійний двосторон-ній зв'язок «наука – виробництво».

Виклад основного матеріалу дослі-дження. Питання впровадження інновацій для автора завжди визначалось як невід'ємна складова процесу економічного прогресу кра-їни [2]. В процесі проведеного дослідження інформаційних джерел за означеною темою автором було з'ясовано, що більшість вітчиз-няних дослідників в якості головних визнача-ють два аспекти інноваційних процесів. Пер-ший – це формування, створення інновацій, другий – це практичне використання іннова-цій. Виглядає так, що даний підхід базується на загальноприйнятому у вітчизняній науці та практиці баченні суті проблеми. З врахуван-ням зарубіжного досвіду наведений стерео-тип, на погляд автора, потребує уточнення. Адже за існуючих підходів поза увагою зали-шається третій важливий компонент іннова-ційних процесів, – система впровадження інновацій як зв'язок між створеними іннова-ціями та їх практичним використанням. Прак-тика успішного впровадження інновацій в розвинених країнах свідчить, що логіка інно-ваційного процесу не дво- а трьохступенева: 1) створення інновації, винахід (наука) → 2) впровадження інновації (освіта) → 3) прак-тичне застосування інновації (виробництво).

Відсутність конкретики в розумінні процесу впровадження інновацій призводить до того, що в Україні є значна сукупність винаходів, інноваційних рішень, що не мають практич-ного застосування, з іншого боку, – значна час-тина інновацій, що практично застосовуються, формується поза будь-яким організованим процесом, має спорадичний характер. Це стосується усіх сфер економічної діяльності і проблема має загальнонаціональний харак-тер як системна відсталість управлінського механізму. За відсутності бачення наведеної проблеми ми можемо надалі стимулювати збільшення обсягу інновацій та винаходів, що не матимуть практичного застосування, будемо зосереджувати увагу на методоло-гії практичного застосування інноваційних рішень, які виникли спорадично, і є лише незначною частиною від того, що потенційно могло б бути запроваджено.

Тому в даному дослідженні поставлена мета зосередити увагу дослідників та прак-тиків інноваційної діяльності на системі впро-вадження інновацій, яка є сполучною ланкою між інноваціями та практикою їх застосування. Як не парадоксально, сьогодні система впро-вадження інновацій в Україні перебуває в зародковому стані, як на національному так і на локальних рівнях національної соціально-

економічної системи. Змінити щось можна почавши з наукового осмислення наявної проблеми. Мінімум конкретики в даному питанні на рівні усвідомлення яскраво відображається через саме визначення інноваційної політики. Інноваційна політика визначається як це комплекс економічних, організаційно-правових та інших заходів держави, спрямованих на впровадження результатів науково-технічного прогресу у виробництво, стимулювання і підтримку інноваційних процесів в економіці [3].

Загальна декларація вірна, однак за відсутності конкретики в баченні суб'єктів, об'єктів та методів «заходів, спрямованих на впровадження» система впровадження відсутня, як на теоретичному так і на практичному рівнях. Крім того, деталізація «підтримки інноваційних процесів в економіці» зводиться до бачення процесу у його вузькому розумінні – збільшення виділення державою коштів на продукування інновацій, питомої ваги коштів на НДР в державному бюджеті. Але при цьому, як зазначалось, навіть якщо таке станеться, об'єктивно це не призведе до суттєвого зростання масштабу впровадження інновацій, оскільки цей масштаб може забезпечити лише чітко організована та інституційно визначена система впровадження інновацій. Про це свідчить як вітчизняний так і зарубіжний досвід.

Принагідно хочеться звернути увагу на зміст терміну «інноваційна культура». Як і будь-яка інша культура, інноваційна культура є організаційно впорядкованим процесом. Наприклад, споживання їжі як хаотичний процес і як культура харчування, як організаційно продуманий процес за усіма його етапами. Тому про інноваційну культуру можна говорити як про науково обґрунтовану і наявну на практиці в інституційному форматі триєдину систему: продукування, впровадження та практичне застосування інновацій. Система продукування інновацій у вигляді перш за усе системи науково-дослідних установ за наявності сукупності проблем у нас усе ж наявна в інституційному форматі. Є інституційними суб'єктами також підприємства та організації, що використовують інноваційні рішення. Система ж впровадження інновацій, як з'єднувальна інституційна ланка між ними відсутня. Окремі інноваційні фонди та подібні впровадзувальні установи не орієнтовані на загальнонаціональні інтереси, не узгоджують дій між собою, не мають універсальної методики, тому їх сукупність аж ніяк не є національною системою впровадження інновацій в

Україні. Тому за відсутності системи впровадження інноваційний процес є хаотичним та «інноваційно безкультурним».

Кілька зауважень стосовно термінології. Є багато визначень інновації, найбільш прийнятним, на погляд автора, є наступне, – «інновація – це впроваджений винахід, нововведення». Згідно даного визначення будь – який винахід або нова розробка не є інновацією, доки не буде впроваджена. Таким визначенням ще раз підтверджується той факт, що без процесу впровадження інновацій як системи про інноваційну культуру та інноваційні технології мова є безпредметною. Категорії «інноваційна система» та «інноваційна модель» передбачають наявність в країні системи впровадження інновацій. Хочеться також звернути увагу на той факт, що науково опрацьовано та певною мірою практично реалізовано поняття «інвестиційна діяльність». За аналогію можна говорити про поняття «інноваційна діяльність», як систему впровадження нововведень в практику. На жаль так питання сьогодні поки що навіть не ставиться, що ще раз підтверджує відсутність в Україні системи впровадження інновацій як на теоретичному так і на практичному рівні.

З вищенаведеного можна зробити хибний висновок про те, що система впровадження інновацій є для України абсолютно новим явищем. Це не так, про що свідчить як вітчизняний так і зарубіжний досвід. Економічна, т.зв. «планова» система, що існувала за часів УРСР мала сукупність як деструктивних так і конструктивних компонентів. Своєрідною «моду» є акцент на деструктивних компонентах системи та замовчування конструктивних. Досвід Китаю свідчить що це неправильний підхід. Одним із суттєвих конструктивних компонентів розвитку країни була активна державна підтримка системи впровадження інновацій. До цієї системи можна віднести інституції: Центр науково-технічної інформації, Школа передового досвіду, Школа соціалістичного змагання, Товариство «Знання», молодіжні організації та ін. З припиненням державного фінансування ці інституції припинили своє існування, перестали виконувати свою важливу роль в сфері впровадження інновацій. Є окремі залишки системи. Існує Центр науково-технічної інформації. До незалежної України, наприклад у Вінницькій області, відділення центру (в ньому певний час працював доповідач) було потужною за технічним озброєнням і штатом спеціалістів організацією, роль якої зводилась до якнай-

швидшого «доставлення» до практиків економічної діяльності інноваційних новинок та всебічне сприяння процесу їх практичного застосування. На сьогодні від даної організації в області залишилась одна людина і про функціонування системи впровадження інновацій говорити не доводиться.

Щодо зарубіжного досвіду, то для української науки стало своєрідним правилом говорити про значні обсяги науково-технічної, винахідницької діяльності в розвинених країнах та про високі результати у практичному застосуванні інновацій при замовчуванні наявної в цих країнах розвинутої системи впровадження інновацій, завдяки якій і є можливими такі вражаючі результати [4]. В 2001-2002 роках доповідач отримав гранд на проведення наукового дослідження в університетах США від програми наукових обмінів «Фулбрайт». Темою дослідження була методика розробки програм територіального розвитку в США і вивчення можливостей щодо застосування цього досвіду в умовах України. Як результат дослідницького проекту опублікована відповідна монографія [5]. Програми соціально-економічного розвитку в США є універсальною методикою процесу функціонування загальнодержавної інституційно сформованої системи впровадження інновацій, тому власне об'єктом дослідження автора і була система впровадження інновацій.

Характеризуючи її перш за все слід зазначити, що дана система з одного боку є сама по собі інноваційною для України, з іншого боку вона не є новим для нас явищем, оскільки система впровадження інновацій в США поєднує в собі функції впровадження, згідно вищенаведеного переліку організацій що у нас існували (ЦНТЕІ, товариство «Знання та ін.). Є певна специфіка функціонування системи в ринкових умовах з належно розвинутою інфраструктурою (яка у нас поки що має не ринковий а «базарний» формат), але вона не має суттєвого впливу на методологію та організацію діяльності.

Система впровадження інновацій в США має назву «Екстеншен» і історично розпочала свою діяльність в сфері агропромислового виробництва на основі ініціатив «знизу», від університетів в кінці 19 століття. В 1914 році дана система була інституційно сформована в США як загальнонаціональна на основі відповідного закону «Сміта – Левера» [6]. З часом успішна діяльність системи впровадження була поширена на територіальний розвиток, на інші галузі економічної діяльності, на соці-

альний розвиток, на розвиток урбанізованих поселень, тобто на сьогодні вона по-суті є всеохоплюючою як за сферами діяльності так і за масштабом.

Головні завдання системи впровадження в США: практична реалізація державної інноваційної політики; збір і систематизація нововведень, як від науки так і від практиків; оперативне поширення інформації і знань про інновації серед якнайширшої аудиторії; постійний і особистий контакт спеціалістів служби як з науковцями так і з представниками виробництва, соціальної сфери, населення; надання оперативної інформації в сфері інноваційного розвитку органам державного та місцевого управління; проведення заходів (виставки, демонстрації та ін.) і навчань для дорослих з метою впровадження інновацій; формування освітніх програм для цільового впровадження інновацій в тій чи іншій сфері діяльності; підтримка місцевих ініціатив, за потреби надання їм загальнонаціонального значення; методично-консультаційна допомога місцевим громадам в формуванні програм соціально-економічного розвитку; постійна доступність для клієнтів спеціалістів служби, що надають оперативні консультації з приводу впровадження інновацій.

Головним з наведеного переліку є те, що система впровадження забезпечує постійний двосторонній зв'язок науки і виробництва. На основі дослідження службою потреб в інноваціях формується і фінансується державою пакет замовлень для науково-дослідних установ (які як і сама служба впровадження організаційно перебувають в складі регіональних університетів), з іншого боку ініціативи та винаходи науковців оперативно доставляються до практиків. Усе тісно пов'язано з навчальним процесом в університеті і цим самим надає йому інноваційного характеру. Адже в більшості прикладних наук викладач є водночас і науковцем і консультантом в мережі системи впровадження (його заробітна плата має відповідно три складових).

Послуги системи «Екстеншен» в США є безкоштовними для більшості клієнтів системи. Система має загальнонаціональний масштаб є відділення (офіси) системи на усіх рівнях адміністративного поділу країни, включно з районним. Фінансування переважно державне, воно надається державою та органами місцевого самоврядування на конкурсній основі, діяльність служби, (як і усіх інших установ, фірм та організацій в США) детально планується. До виконання окремих програм

залучаються недержавні джерела фінансування. Методологія діяльності системи є уніфікованою для усієї країни, базується на науковій основі та на загальнонаціональних пріоритетах розвитку. Виокремлені навіть окремі напрямки механізму впровадження як науки. В університетах готуються спеціалісти відповідної кваліфікації для потреб системи впровадження інновацій.

Організаційним ядром функціонування системи є освітні програми для дорослих (неформальна освіта). Основні (базові) програми системи «Екстеншен»:

- розвиток виробництва та підприємництва;
- розвиток домашніх господарств;
- розвиток молоді;
- лідерство (кадрова політика в українській інтерпретації);
- розвиток територіальних громад;
- охорона навколишнього середовища.

Крім цих постійно діючих програм поширення інновацій формуються інші, тимчасові програми, обумовлені потребами сьогодення. Наприклад, програми з енергозбереження, здорового харчування населення, розвитку кооперативів та ін.

Програми детально плануються на основі вивчення потреб у запровадженні інновацій виробників та населення в цілому, на основі потреб реалізації державної інноваційної політики та можливостей науки. Здійснюється постійний моніторинг виконання освітніх програм, на основі попередньо розробленої системи здійснюється комплексна оцінка виконання програми по її завершенню. Фінансування наступної програми перебуває в прямій залежності від результатів виконання попередньої програми. Постійно проводиться оцінка соціально-економічного ефекту від виконання освітніх програм та функціонування служби впровадження в цілому на основі науково обґрунтованих методик. Ефект від діяльності служби впровадження дуже високий і є загально-визнаним. Усі заходи, а особливо виконання освітніх програм з поширення інновацій на усіх етапах виконання мають широке оприлюднення в суспільстві. Система впровадження інновацій «Екстеншен» має свої видання, радіо та телепрограми. Систему впровадження інновацій в США прийнято називати системою «вирішення проблем», оскільки там розуміють, що де немає інноваційного розвитку там є проблема. Ефективність фінансування системи впровадження

інновацій забезпечує в середньому по країні економічний ефект 1 : 17. Іншими словами, кожен вкладений в дану систему долар забезпечує 17 доларів приросту національного доходу. Для усіх в суспільстві є очевидним, що прогрес країни значною, якщо не головною мірою завдячує саме діяльності системи впровадження інновацій в усіх сферах соціально-економічного життя.

Висновки. Роль навчальних закладів в успішному функціонуванні загальнонаціональної системи впровадження інновацій в США є надзвичайно важливою, тому очікується, що і в Україні система вищої освіти стане ініціатором створення та успішного функціонування загальнонаціональної системи впровадження інновацій. Подібні до США загальнонаціональні системи впровадження інновацій існують в усіх економічно розвинених країнах, є для них також традиційними, можливо саме тому ці країни і є розвиненими. Дивним є те, що в Україні цей досвід є не те що науково не опрацьованим, а навіть маловідомим.

Є значна сукупність деталей та методичних аспектів функціонування системи впровадження інновацій в США, особливо в сфері освітніх програм, за браком обсягу публікації немає змоги на них зупинитись більш детально. Для тих хто цікавиться даними питаннями адресую до своєї монографії на дану тему. В монографії опрацьовано американський досвід та сформовані шляхи ефективною адаптації цього досвіду до українських умов.

Щодо бачення української загальнонаціональної системи впровадження інновацій, то слід зазначити наступне. Роль закладів системи вищої освіти та науково-дослідних в даному питанні є важливою, якщо не визначальною. Поспішне прийняття відповідного закону може зашкодити, в США створення будь-якої системи завершується прийняттям закону, а не починається з цього як в Україні. Проблема створення даної системи має бути науково та системно опрацьованою. Університети можуть створювати інноваційні впроваджувальні центри уже зараз, законодавчих обмежень для цього немає, в Україні є окремі успішні приклади створення таких служб впровадження при університетах. За правильної організації така діяльність університету буде економічно ефективною, справить позитивний вплив на якість наукових розробок, на економічний розвиток території та на навчальний процес. В сукупності по кра-

їні буде забезпечений загальнонаціональний ефект який логічно приведе до інституційного оформлення та успішного функціонування в Україні уніфікованої загальнонаціональної системи впровадження інновацій. Це об'єктивно призведе до прискорення соціально-економічного розвитку країни на довгострокову стратегічну перспективу.

Подальші дослідження означеної проблематики необхідно зосередити на методологічних та практичних аспектах створення і функціонування інституційної системи впровадження інновацій з врахуванням зарубіжного досвіду в даній сфері, структури системи вищої освіти, особливостей функціонування вітчизняної науки та ведення економічної діяльності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Пенькова О.Г. Проблеми реалізації інноваційної стратегії розвитку України // О.Г. Пенькова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 9. – С. 96-99.
2. Недбалюк О.П. Україна: наукові основи економічного прогресу в XXI столітті / Монографія. – Вінниця: ДОВ «Вінниця», 1999. – 176 с.
3. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 р. № 40-IV.2 // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2002. – № 36. – 266 с.
4. Білоброва І.О. Проблеми мотивації інноваційної діяльності: Світова практика та українські реалії [Електронний ресурс] / І.О. Білоброва // Економічні науки – Режим доступу: <http://dspace.nbu.gov.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/14229/1-Vilobrova.pdf?sequence=1>.
5. Недбалюк О.П. Програми розвитку сільської місцевості як теорія, методологія і практика діяльності дорадчих служб в США. – Вінниця: Вид-во «Поділля-2000», 2005. – 160 с.
6. Education Through Cooperative Extension / Brenda Seevers, Donna Graham, Julia Gamon, Nikki Conklin. – United States: By Delmar Publishers, 1997. – 288 p.

УДК 338.439.4:633.1

Методика визначення показників ефективності виробництва зерна для забезпечення економічної безпеки підприємства

Павлова Г.Є.

доктор економічних наук, професор кафедри обліку, аудиту та управління фінансово-економічної безпеки
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Приходько І.П.

доктор наук з державного управління,
професор кафедри обліку і аудиту
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Костенко К.Є.

магістр
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

У статті досліджена методика визначення показників ефективності виробництва зерна для забезпечення економічної безпеки підприємства. Доведено, що, зернова галузь виступає базою та джерелом сталого розвитку більшості галузей агропромислового виробництва, основою аграрного експорту і запорукою продовольчої безпеки держави.

Ключові слова: зерновиробництво, економічна безпека, конкурентоспроможність, ефективність, господарська діяльність.

Павлова Г.Е., Приходько И.П., Костенко К.Е. МЕТОДИКА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНА ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье исследована методика определения показателей эффективности производства зерна для обеспечения экономической безопасности предприятия. Доказано, что зерновая отрасль выступает базой и источником постоянного развития большинства отраслей агропромышленного производства, основой аграрного экспорта и залогом продовольственной безопасности государства.

Ключевые слова: зернопроизводство, экономическая безопасность, конкурентоспособность, эффективность, хозяйственная деятельность.

Pavlova G.Y., Pryhodko I.P., Kostenko K.Y. THE TECHNIQUE OF DEFINITION OF INDICATORS OF EFFICIENCY OF GRAIN PRODUCTION TO ENSURE THE ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE

In the article the technique of definition of indicators of efficiency of grain production to ensure the economic security of the enterprise. It is proved that the grain industry supports a base and a source of constant development of most sectors of agricultural production based on agricultural exports and the key to food security.

Keywords: grain production, economic security, competitiveness, efficiency, and economic activity.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах ринкової економіки проблема фінансово-економічної безпеки підприємств аграрного бізнесу стає все більш актуальною. Аграрні підприємства займають особливе місце, що не дозволяє їм повною мірою брати участь у міжгалузевій конкурентній боротьбі, тому що сільське господарство залежне від природних факторів і має яскраво виражений сезонний характер виробництва, з низьким рівнем дохідності, більш відсталою у технологічному плані матеріально-технічною базою в порівнянні з іншими галузями і повільніше пристосовується до мінливих економічних і технологічних умов.

Головною метою економіки АПК є формування конкурентоспроможного аграрно-промислового виробництва, спрямованого на вирішення політичних, соціальних, економічних завдань та забезпечення продовольчої безпеки країни. Зернове господарство в майбутньому має посісти пріоритетне місце в економіці держави. Виходячи з цього визначається і рівень виробництва зерна, який би задовольняв потреби внутрішнього попиту і забезпечував зростання експортного потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню агропродовольчих систем та продовольчої безпеки територій різного рангу з використанням різних підходів присвячено

велику кількість праць зарубіжних та вітчизняних науковців, зокрема Барановського М.О., Бородіної О., Гальчинського А., Геєця В.М., Гойчук О.І., Гусакова В.Г., Грабара І.Г., Занга В.Б., Єрохіної О.А., Ільїної З.М., Капіци С.П., Князевої О. М., Ковальова Є.В., Курдюмова С.П., Малінецького Г.Г., Мясникова О.А., Пасхавера Б.Й., Саблука П.Т., Суґакова В.Й., Ушацова І.Г., Хакена Г., Хоґаківського Є.І., Холт-Хіменеса Е., Шубравської О.В., Януль І.Є. та інші. Ефективність роботи сільськогосподарського підприємства передбачає також методику визначення показників ефективності виробництва зерна, що в свою чергу впливає і на забезпечення економічної безпеки підприємства. Цьому питанню присвячені праці таких науковців як: І.І. Лукінов [1], Г.Г. Омеляненко [2], О.О. Шелудько [3] та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Наявність дискусійних проблем, а також об'єктивна необхідність визначення головних чинників ефективного ведення зерновиробництва та визначення показників ефективності виробництва зерна для забезпечення економічної безпеки обумовили вибір теми дослідження.

Формування цілей статті (постановка проблеми). Дослідження аспектів забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства через визначення показників ефективності виробництва зерна.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основним завданням, що постає перед виробниками сільськогосподарської продукції, на сучасному етапі розвитку аграрного сектору економіки, є визначення сутності інтенсифікації та ефективності функціонування виробництва в сільському господарстві та становлення ринку зерна та продукції його переробки.

Для оцінки економічної ефективності сільськогосподарського виробництва використовують низку відповідних критерій і систему взаємопов'язаних показників, які характеризують вимоги економічних законів і вплив різних факторів.

Економічна ефективність сільськогосподарського виробництва визначається відповідно як ефективність народногосподарська, галузей і виробництв окремих продуктів, а також господарської діяльності сільськогосподарських підприємств і окремих заходів. Залежно від цього, використовують різні показники, які повинні бути органічно взаємопов'язані і відповідати критерію ефективності. Вони не можуть бути єдиними для

оцінки рівня народногосподарської ефективності сільського господарства і госпрозрахункової ефективності окремих його галузей і видів продукції.

При оцінці економічної ефективності сільськогосподарського виробництва в колективних, державних і міжгосподарських підприємствах і об'єднаннях необхідно правильно визначити систему взаємопов'язаних показників, які повинні більш ефективно і об'єктивно відображати її рівень. З цією метою широко використовуються як натуральні, так і вартісні показники. Доцільно використовувати насамперед натуральні показники виходу продукції з урахуванням її якості, які є вихідними при визначенні економічної ефективності виробництва, проте вони не можуть бути єдиними для всього сільськогосподарського виробництва. Водночас одні й ті самі рівні урожайності досягаються при різних витратах виробництва

Основним напрямком динамічного розвитку зернового господарства є його інтенсифікація, розширене відтворення виробництва зерна на основі науково-технічного прогресу. Інтенсивний тип відтворення базується на максимальному використанні досягнень науково-технічного прогресу і підвищенні ефективності виробництва. Мета інтенсифікації сільського господарства-збільшення капіталовкладень та інших ресурсів [1].

Інтенсифікація та економічна ефективність виробництва тісно пов'язані. Ефективність засвідчує результати розвитку сільськогосподарського виробництва, а інтенсифікація є способом досягнення ефективності і характеризує шляхи досягнення.

У зерновому господарстві система показників економічної ефективності виробництва продукції включає узагальнюючі показники, які характеризують ефективність усього комплексу затрат і застосованих у галузі ресурсів, та часткові, що розкривають кількісну оцінку ефективності окремих видів ресурсів: земельних, матеріально-технічних, трудових. Залежно від умов застосовуються вартісні і натуральні показники [28; 39].

Систему показників економічної ефективності виробництва у сільськогосподарських підприємствах, доцільно будувати на основі показників валової продукції у натуральному та вартісному виразі, валового і чистого доходу. Так у валовому доході, окрім обсягу виробництва, відбивається економія затрат на оплату праці. Отже, валовий дохід відображає результати виробництва у більш конкретизованому вигляді ніж валова продукція,

а чистий дохід – ще в більш конкретизованому, ніж валовий.

Залежно від того, з якими видами затрати ресурсів порівнюються з результатами виробництва у сільськогосподарських підприємствах, показники економічної ефективності діляться на чотири групи: узагальнюючі показники підвищення економічної ефективності використання землі; показники ефективності використання праці; показники ефективності використання основних фондів та капітальних вкладень. Особливе значення мають такі показники: урожайність, продуктивність праці, собівартість продукції, валовий і чистий дохід на 1 люд. – год і 1 га посівної площі, рентабельність [21].

В умовах ринкової економіки кількість показників та методів їх обчислення зростає. При ринкових відносинах успішна діяльність будь-якого підприємства визначається також рухом його товарів на ринку, досягненням переваг над конкурентами. Система показників господарської діяльності за цих умов передбачає три основні групи і оціночні показники (прибуток, товарооборот, умовно чиста продукція); показники витрат виробництва (затрати на оплату праці, амортизація, матеріально-технічне забезпечення); відносні показники господарської діяльності [2].

Головним показником оцінки господарської діяльності в умовах ринку є прибуток. У цілому серед оцінюючих показників господарської діяльності виділяють наступні показники: оборот (товарооборот або обсяг продукції); валовий прибуток; умовно чистий прибуток; умовно чиста продукція; прибуток після сплати податків; прибуток після виплати всіх додаткових платежів.

Підвищення ефективності зернового господарства розглядається як успішне рішення багатьох задач. Так ряд вчених розробили систему показників, яка відображає ефективність виробництва і заготівлі зерна в системі АПК і слугує для визначення її рівня і динаміки. При розробці цієї системи вони керувались наступними принципами:

– система показників економічної ефективності зернового господарства повинна відображати рівень виробництва споживчої вартості і ріст продуктивності праці. Показники повинні забезпечувати можливість порівняння результатів діяльності під комплексом, його окремих бригад за один і той же період чи в динаміці. Принципу співставності необхідно додержуватись при складанні будь-якого показника системи;

– система показників ефективності зернового господарства повинна мати причину – наслідковий зв'язок з показниками економічної ефективності народного господарства;

– системі показників слід мати чітко виражений економічний зміст, всебічно характеризувати економічну ефективність зернового господарства в системі агропромислового комплексу, його галузей і підприємств, відображати реальний вклад в підвищення ефективності народного господарства [3].

Таким чином, вважаємо, що система показників економічної ефективності зернового під комплексу повинна бути побудована в двох варіантах: ресурсному та витратному.

Ресурсна формула ефективності характеризує рівень використання виробничих ресурсів на одиницю економічного ефекту. Витратна формула характеризує рівень поточних виробничих витрат на одиницю економічного ефекту.

В зерновому господарстві вчені вважають найбільш приміним для оцінки ефективності витратний варіант, так як він дозволяє примінити наскрізні показники на всіх рівнях управління зерновим господарством, а також шляхом руху зерна до кінцевого споживача.

Економічна ефективність зернового господарства в значному ступені залежить від направлення і факторів інтенсифікації, оскільки, екстенсивний шлях ведення виробництва не являється ефективним. В умовах переходу до ринкових відносин інтенсифікація зернового господарства повинна застосовуватись не тільки за рахунок кількісного нарощування ресурсів, але перш за все на основі її більш раціонального використання. Для визначення економічної ефективності виробництва в цілому по сільськогосподарських підприємствах використовується система показників, які доцільно обчислювати в такій послідовності:

– вартість валової продукції (грн.) на 1 га сільськогосподарських угідь, на середньорічного працівника, на 1 люд./год., на 100 грн. виробничих витрат, на 1000 грн. основних виробничих фондів і оборотних засобів;

– розмір валового і чистого доходу та прибуток на 1 га сільськогосподарських угідь, на середньорічного працівника, на 1 люд./год., на 100 грн. витрат виробництва, на 1000 грн. виробничих фондів;

– рівень рентабельності;

– норма прибутку сільськогосподарського виробництва.

Показники економічної ефективності сільськогосподарського виробництва визначають і порівнюють за окремі роки або в середньому за 3-5 років. Вони характеризують ефективність використання землі як основного засобу виробництва, рівень продуктивності праці, тобто ефективність використання трудових ресурсів, фондодіддачу і фондомісткість продукції, окупність виробничих витрат, рівень рентабельності виробництва.

Ефективність оперативного управління визначається своєчасністю та достовірністю отримання інформації щодо поточної ситуації на підприємстві та у зовнішньому середовищі. Тому, на підприємстві необхідно налагодити механізм проведення оцінки економічної безпеки і стійкості та її складових. Отримуючи якісну оцінку, керівництво матиме чітку картину слабких та сильних сторін у функціонуванні підприємства, зможе вчасно виявляти причини виникнення критичних ситуацій та проблем і приймати правильні оперативні управлінські рішення. Тактичне управління економічною безпекою підприємства є набором активних заходів довгострокового характеру, спрямованих на поступове зміцнення безпеки та нарощування її запасу. Заходи щодо підвищення економічної безпеки сільськогосподарських підприємств, зважаючи на необхідність їх впливу на усі функціональні складові даних

характеристик, можна згрупувати за трьома основними напрямками: екологічний, соціальний та економічний.

У зв'язку із складним економічним станом вітчизняні виробники аграрної продукції дедалі частіше орієнтуються на екстенсивний шлях розвитку виробництва, що не дає змоги досягти високої ефективності та урожайності при вирощуванні продукції. Виробництво сільськогосподарської продукції доцільно спрямовувати на інтенсивний шлях розвитку. Щоб вивести зернове господарство на належний рівень та забезпечити його прибутковість, у першу чергу товаровиробникам потрібна фінансова підтримка з боку держави, яка б спрямовувалась на придбання та застосування новітніх технологій щодо вирощування зернових; високоврожайних, стійких проти хвороб сортів посівного матеріалу; розробку науково обґрунтованих програм зерновиробництва, які б реально працювали.

Висновки з цього дослідження. Для кращого розвитку зернопродуктового підкомплексу особлива увага повинна приділятися методиці визначення показників ефективності виробництва зерна для забезпечення економічної безпеки підприємства. Зернова галузь виступає базою та джерелом сталого розвитку більшості галузей агропромислового виробництва, основою аграрного експорту і запорукою продовольчої безпеки держави.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Лукінов І.І. Стратегія і механізми пореформеного розвитку національного АПК // Економіка АПК. – 2012. – № 8. – С. 6–10.
2. Омеляненко Г.Г. Концептуальні положення відновлення та розвитку зернового виробництва в Україні // Економіка АПК. – 2015. – № 12. – С. 5–8.
3. Шелудько О.О. Ефективність комплексного захисту зрошуваної озимої пшениці / О. Шелудько, С. Косаков // Пропозиція. – 2014. – № 8-9. – С. 62-64.

Проектування нового механізму взаємодії суб'єктів інституційного забезпечення реалізації соціальних гарантій держави

Пивоварчук Л.В.

кандидат економічних наук,
асистент кафедри фінансів та економіки природокористування
Національного університету водного господарства і природокористування

У статті досліджено теоретичні засади інституційного забезпечення реалізації соціальних гарантій держави, соціального аудиту, партиципаторного бюджету. Спроектовано механізм взаємодії суб'єктів інституційного забезпечення реалізації соціальних гарантій держави на засадах демократизації суспільних відносин і розвитку громадянського суспільства.

Ключові слова: соціальні гарантії держави, інституційне забезпечення реалізації соціальних гарантій держави, децентралізація, соціальний аудит, партиципаторний бюджет.

Пивоварчук Л.В. ПРОЕКТИРОВАНИЕ НОВОГО МЕХАНИЗМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СУБЪЕКТОВ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНЫХ ГАРАНТИЙ ГОСУДАРСТВА

В статье исследованы теоретические основы институционального обеспечения реализации социальных гарантий государства, социального аудита, партиципаторного бюджета. Спроектирован механизм взаимодействия субъектов институционального обеспечения реализации социальных гарантий государства на основе демократизации общественных отношений и развития гражданского общества.

Ключевые слова: социальные гарантии государства, институциональное обеспечение реализации социальных гарантий государства, децентрализация, социальный аудит, партиципаторный бюджет.

Pyvovarchuk L.V. PLANNING THE NEW MECHANISM OF SUBJECTS' INTERACTION OF INSTITUTIONAL SUPPORT FOR THE IMPLEMENTATION OF STATE SOCIAL GUARANTEES

In the article the theoretical bases of institutional support for the implementation of state social guarantees, social auditing and participatory budgets are given. Subjects' interaction mechanism of institutional support for the implementation of state social guarantees on the principles of democratization of social relations and the development of civil society are planned.

Keywords: state social guarantees, institutional support for the implementation of state social guarantees, decentralization, social auditing, participatory budgets.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Держава гарантує базові можливості людського розвитку для всіх громадян, незалежно від їх рівня доходу. Базові принципи людського розвитку матеріалізуються у державних соціальних гарантіях. Соціальні гарантії держави поширюються на економічно активне населення, економічно неактивне населенню та на усе населення. Виконання державних гарантій вимагає від держави не лише їх фінансування, й раціонального розподілу та ефективного використання бюджетних ресурсів, а головне забезпечення доступності у здобутті послуг, підвищення їх якості та задоволеності споживачів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам, пов'язаним із забезпеченням соціальних стандартів та економічної безпеки держави присвятили увагу такі вітчизняні науковці, як В. Андрющенко, В. Геєць, О. Власюк,

Я. Жаліло, В. Куценко, Е. Лібанова, О. Новікова, О. Позняк, Ю. Порохнявий, У. Садова, Л. Семів, А. Сухоруков, Г. Пастернак-Таранушенко, О. Пищуліна та ін., проте, незважаючи на вагомий доробок названих науковців, питання взаємодії суб'єктів інституційного забезпечення реалізації соціальних гарантій держави розроблені недостатньо.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою даної статті є проаналізувати механізм взаємодії суб'єктів інституційного забезпечення реалізації соціальних гарантій держави на засадах демократизації суспільних відносин і розвитку громадянського суспільства.

Виклад основного матеріалу. Держава, вилучаючи у громадян частину створеного ними доходу, повертає їм блага й послуги у формі освіти, дошкільного виховання, охорони здоров'я, культурного обслуговування,

соціального страхування та забезпечення. Крім того, за рахунок вилучення у працюючих громадян частини їхнього доходу, держава тим самим забезпечує певну кількість благ і послуг для громадян, які самі не в змозі забезпечити себе необхідним (пенсіонери, інваліди і т.д.). Загальна сума благ і послуг, що споживає населення, залежить від розміру валового внутрішнього продукту [1, с. 269].

Під інституційним забезпеченням реалізації соціальних гарантій держави пропонуємо розуміти сукупність державних і недержавних інституцій, які забезпечують реалізацію наявних правових, організаційних і економічних умов для формування безпеки і розвитку економіки та суспільства, які потребують удосконалення своєї діяльності в процесі євроінтеграції. Основними принципами інституційного забезпечення реалізації соціальних гарантій держави є оптимізація з орієнтацією на якість; можливості вибору постачальника послуг; можливість доступу населення до безкоштовних послуг; реалізації соціальних гарантій в межах фінансової спроможності держави.

Ціллю інституційного забезпечення реалізації соціальних гарантій держави є досягнення безпеки: соціальної, економічної, демографічної, правової. Інституційне забезпечення реалізації соціальних гарантій держави зображено на рисунку 1.

Проте, на наш погляд, на даний час з'являються нові вагомні соціальні ризики, як то: неспроможність оплати за лікування; незадовільні житлові умови; втрата майна і джерел існування внаслідок бойових дій. Ідентифіковані нові форми соціальних ризиків, призводять до бідності українського населення. Оцінки нових форм бідності свідчать про масштабність явища та високий ступінь вразливості населення і дають підстави для перегляду традиційних підходів до забезпечення соціальних гарантій держави.

Розмір видатків на фінансове забезпечення соціальних гарантій не має чіткої тенденції. Зростання видатків не супроводжується відповідним покращенням основних соціальних і культурних потреб особистості (табл. 1). У сучасних умовах особливо гостро постали проблеми, пов'язані із низьким рівнем матеріального добробуту населення, зниженням якості й доступності суспільних благ у сфері освіти, охорони здоров'я та ін. Недостатність обсягів фінансування забезпечення соціальних гарантій, а також неефективність форм та методів використання коштів призвели до виникнення даних проблем [2].

В деяких галузях економіки України існують значні розбіжності за рівнем доходів, заробітної плати, умов праці. Вважаємо, що на даному етапі постає необхідність форму-



Рис. 1. Інституційне забезпечення реалізації соціальних гарантій держави

вання системи соціального аудиту. Наслідки світової фінансової кризи викликали в Україні фінансово-економічну кризу з важкими соціальними ускладненнями, такими як: безробіття, порушення норми трудового законодавства, несвоєчасність розрахунків з працівниками з оплати праці, приховуванням нещасних випадків, які трапляються з працівниками на виробництві. Запровадження системи соціального аудиту дасть змогу виявити потенційні загрози соціального клімату, а соціальні аудиторські перевірки допоможуть об'єктивно оцінити ситуацію [3, с. 475].

Слід відмітити, що чіткого визначення поняття «соціальний аудит» в науковій літературі не існує, це достатньо нове явище в сучасних суспільних науках. Так, Кулаковська Л. П. визначає соціальний аудит як «контроль за виконанням колективних договорів між адміністрацією і колективом фірми, дотримання психофізичних рекомендацій при призначенні працівників на посаду, дотримання правил економії» [4, с. 53]. На думку Полякової Л. М. та Демків Н. І., це перевірка процедур і методів функціонування господарської системи в аспекті соціально-трудова відносин з метою оцінювання їх ефективності та відповідності законодавчо-нормативним актам [5, с. 477].

На нашу думку, соціальний аудит – це регулювання та перевірка діяльності суб'єктів господарювання різних форм власності на предмет ефективності функціонування в них соціальних програм, виявлення порушень норм законодавства щодо забезпечення соціальних прав і свобод громадян. Цей інструмент соціального управління дозволяє виявити ступінь соціальної відповідальності на державному, корпоративному і особистому рівнях, запропонувати варіанти оптимізації соціальних ризиків, шляхи досягнення соці-

ального консенсусу через прийняття узгоджених дій для розвитку людського потенціалу. Вважаємо, що саме соціальний аудит є головним інструментом регулювання стану соціально-трудова відносин.

На необхідність підвищення рівня забезпечення соціальних гарантій держави в сфері соціально-трудова відносин вказують нижче зазначені проблеми, а саме:

- недостатня зайнятості населення;
- низький рівень заробітної плати, що сприяє відтік людського капіталу з таких видів економічної діяльності, як охорона здоров'я, освіта, наука, сфера послуг;
- тінізація заробітної плати внаслідок великого податкового навантаження, низької соціальної відповідальності бізнесу, відсутності дієвих механізмів виведення доходів з тіні;
- незадовільна галузева, регіональна та професійна (кваліфікаційна) диференціація заробітної плати;
- недосконала процедура індексації заробітної плати, що не виконує свого основного призначення: відшкодування працівникам зростання цін на споживчі товари та послуги;
- низька інформованість робітників про свої права, зокрема у сфері трудова відносин;

Соціальний аудит, в широкому понятті, має на увазі контроль з боку суспільства за здійсненням функцій держави. Тобто, в розрізі окремого підприємства трудовий колектив вимагає надання соціальних гарантій з боку підприємства, натомість підприємство зобов'язується дотримуватись очікуваних трудова стандартів. Однак українські компанії не досить активно вдаються до ведення соціально відповідальної діяльності. Саме в цьому і криється одна з причин недовіри іноземних інвесторів до українського бізнесу [6, с. 161].

Таблиця 1

Динаміка видатків Зведеного бюджету України на фінансове забезпечення соціальних гарантій в Україні у 2012–2015 рр.

Галузь	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	Абсолютне відхилення 2015/2012 р.
Охорона здоров'я, тис. грн.	58453930,7	61568770,9	57150071,1	70991409,6	12537478,9
Освіта, тис. грн.	101560497,2	105538701,6	100109534	114188289,9	12627792,7
Соціальний захист та соціальне забезпечення, тис. грн.	125306899,9	145062606,7	138004683,3	176339791,4	51032891,5

Джерело: за даними Державної служби статистики України

Для зростання рівня довіри мешканців до органів влади, уникнення соціальних конфліктів доцільним, на нашу думку, є проведення консультацій з громадськістю у прийнятті рішень стосовно процесів, що відбуваються в публічній сфері. Дані обговорення можуть відбуватися в режимі online, зустрічі, семінари, тренінги, інтерв'ю, анкети, зауваження, відправлені електронною а також традиційною поштою.

Неодмінною складовою трансформаційних процесів державотворення є інституалізація громадянського суспільства, що передбачає утвердження суспільно-політичних інститутів та організаційно-правове регулювання суспільних відносин з метою задоволення інтересів більшості громадян через їх залучення до формування рішень соціально-економічного значення розвитку визначених територій [7, с. 51].

«Партиципаторний бюджет» або «бюджету участі» – можливість для підвищення громадської активності і встановлення належного партнерства з органами влади. Цей бюджет дає змогу звичайним людям впливати на розподіл певного відсотку бюджетних коштів так, як вирішать самі жителі.

Назва «партиципаторний» походить від англ. participate – «брати участь». Громадянська партиципація – це процес, під час якого громадяни отримують можливість впливати на рішення органів державної влади, та посередньо – можливість здійснювати контроль за їхнім виконанням, якщо дані рішення безпосередньо або посередньо торкаються інтересів громадян [8].

Партиципаторний бюджет – демократичний процес дискусії та прийняття рішень, в якому кожна мешканка та мешканець населеного пункту вирішує, в який спосіб витратити частину муніципального бюджету. Найчастіше він твориться через використання таких знарядь, як визначення пріоритетів щодо муніципальних видатків самими членами спільноти, вибір бюджетних делегатів-репрезентантів місцевих спільнот, технічна підтримка з боку муніципальних радників, місцеві та регіональні збори з метою обговорення та голосування пріоритетних видатків, а потім втілення ідей, що мають безпосередній вплив на якість життя мешканців.

Метою реалізації практики партиципаторного (громадського) бюджету є: подолання корупції, низького рівня податкових надходжень до бюджету, безробіття, житлових проблем, відсутність необхідної комунальної

інфраструктури і т. д. Основна ідея партиципаторного бюджету – поліпшення рівня комунікації між громадою і владою, це залучення громадян до процесу ухвалення рішень з розподілу бюджетних коштів. Впровадження партиципаторного бюджету – це використання норм прямої демократії. На нашу думку, доречним є впровадження механізму партиципаторного бюджетування в діяльність територіальних громад з метою підвищення рівня залучення мешканців до процесу ухвалення рішень щодо розвитку міст і поліпшення діалогу між місцевою владою та громадськістю [9].

В Україну ідею партиципаторного бюджетування привезли представники Польсько-української фундації співпраці ПАУСІ на початку 2015 року. ПАУСІ спрямовувала свою діяльність на передачу Україні успішного досвіду Польщі в переході до ринкової економіки та побудови демократичного громадянського суспільства. Місією фундації є розвиток спроможності України інтегруватись до європейських та євроатлантичних структур через запровадження європейського та, зокрема, польського досвіду в Україні, а також інтенсивний транскордонний обмін знаннями та досвідом у ключових сферах, що впливають на розвиток людського капіталу та формування громадянського суспільства. Перші, хто почав реалізовувати практику громадського бюджету в Україні – 3 міста: Чернігів, Черкаси та Полтава.

В Польщі ідею бюджету участі почали втілювати в 2011 році. Майже у ста польських містах у різних формах реалізується цей принцип участі мешканців у міському бюджетуванні: кожен громадянин може подати свої пропозиції, а потім взяти участь у голосуванні щодо виділення коштів з бюджету міста [8, с. 120].

Функціонування партиципаторного бюджету має ряд переваг: покращення інформування громадян щодо планів та намірів місцевої влади; краще розуміння місцевою владою потреб громадян; більш чітко визначення пріоритетів; можливість прийняття нових рішень, котрі запропоновані громадянами; заощадження коштів і часу в контексті зменшення кількості протестів та заперечень громадян; отримання громадянами нових компетенцій та формування демократичних позицій, що виникають у зв'язку з участю у суспільному житті; формування нових громадських лідерів та зміна ставлення місцевої влади [10].

Система реалізації соціальних гарантій в Україні потребує нових підходів. Перш за все, держава повинна запровадити стандарти,

**Основні завдання, мета та заходи механізму реалізації
соціальних гарантій в Україні**

Завдання	Мета	Заходи
Реформування механізму управління доходами населення	Підвищення рівня зайнятості, зниження рівня безробіття, зменшення масштабів бідності, подолання диспропорцій населення за рівнем доходів.	Укладання трудового договору та повідомлення Державної фіскальної служби про прийняття працівника на роботу; збільшення адміністративних штрафів за порушення порядку оформлення працівника на роботу; створення сучасних виробництв та робочих місць; зменшення рівня трудової міграції; формування високих стандартів життя за рахунок доходів від зайнятості; орієнтація керівництва на соціальну відповідальність; підвищення рівня участі зайнятого населення в загальнообов'язковому соціальному страхуванні.
Реформування механізму управління освітою	Здатність системи освіти гнучко реагувати на нові економічні потреби ринку.	Створення рівних стартових можливостей здобуття освіти; впровадження нових прогресивних методик навчання (відповідно до потреб ринку праці); прогнозування та планування потреби у фахівцях; запровадження критеріїв якості освіти; укрупнення шкіл, з функціонуванням програми «Шкільний автобус».
Реформування механізму управління охороною здоров'я	Зменшення рівня захворюваності, передчасної смертності, зростання очікуваної тривалості життя.	Запровадження медичних стандартів, що стануть базою при розрахунку вартості медичних послуг; орієнтація на профілактичні та запобіжні заходи, пропагування здорового способу життя; запровадження загальнообов'язкового державного медичного страхування.
Реформування системи соціальних стандартів	Посилення соціального захисту працюючих та непрацюючих громадян	Перегляд набору споживчого кошика; зміна розміру прожиткового мінімуму; співвідношення мінімальної та середньої заробітної плати на рівні 60%.

Джерело: сформовано автором

які б забезпечили покращення рівня життя населення. Основні завдання, мета та заходи механізму реалізації соціальних гарантій в Україні наведено в таблиці 2.

Висновки із цього дослідження. З метою удосконалення інституційного забезпечення реалізації соціальних гарантій держави необхідно сформуванню комплекс інструментів бюджетного забезпечення реалізації соціальних гарантій держави. В процесі демократизації суспільних відносин і розвитку громадянського суспільства на принципах

децентралізації влади, населення зможе самостійно контролювати якість соціальних послуг, приймати участь в ухваленні рішень з розподілу бюджетних коштів за допомогою реалізації практики партиципаторного бюджету і соціального аудиту. Розроблені пропозиції інституційного забезпечення реалізації соціальних гарантій держави позитивно впливатимуть на функціонування усіх суб'єктів економіки, що матиме своїм наслідком забезпечення синергетичного ефекту для суспільства загалом.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Василик О.Д. Теорія фінансів [Текст] : підруч. для екон. спец. вузів. / О.Д. Василик. – К. : НІОС, 2000. – 416 с.
2. Проект Концепції соціального розвитку України на 2013–2023 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mlsp.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=153212&cat_id=107177.
3. Політологічний енциклопедичний словник / Упорядник В.П. Горбатенко; За ред. Ю.С. Шемшученка, В.Д. Бабкіна, В.П. Горбатенка. – 2-ге вид., доп. перероб. – К.: Генеза, 2004. – 736 с.
4. Кулаковська Л.П., Піча Ю.В. Основи аудиту: Навч. посібник для студентів вищих закладів освіти. – К.: «Каравела»; Львів: «Новий світ-2000», 2002. – 504 с.
5. Полякова Л. Аспекти розвитку системи соціального аудиту в Україні / Л. М. Полякова, Н. І. Демків //

Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку : [зб. наук. пр.] / відп. ред. О. Є. Кузьмін. – Л. : Вид-во Нац. ун-ту «Львів. політехніка», 2009. – С. 475-479.

6. Емелин В. Н., Скворцова Ю. Н. Социальный аудит как метод повышения эффективности деятельности предприятия // Молодой ученый. – 2013. – № 7. – С. 161-163.

7. Багмет М. О. Сучасні інтеграційні проблеми: європейський досвід та українські реалії / За редакцією М.О. Багмета, С.В. Матяж. – Миколаїв : Видавництво ЧДУ імені Петра Могили, 2014. – 194 с.

8. Белец Ж. Механізм застосування аудиту ефективності як складової програмно-цільового методу формування бюджету [Електронний ресурс] / Ж. Белец // Державне управління та місцеве самоврядування. – 2014. – Вип. 1. – С. 116-124. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/dums_2014_1_15.

9. Пругло Я. Полтавська влада презентувала концепцію залучення громади до розподілу бюджету / Я. Пругло // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://poltava.to/news/34200/>.

10. Мартеля Б. Громадянська активність на прикладі партиципаторного бюджету / Б. Мартеля, Ю. Півко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pauci.org/files/gappb.pdf>.

Прийняття рішень з формування стратегічного альянсу як інструмента підвищення ефективності водозабезпечення промислових підприємств

Попова О.Ю.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри міжнародної економіки і маркетингу
ДВНЗ «Донецький національний технічний університет», м. Покровськ

Томашевська О.Ю.

кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії,
державного управління та адміністрування
ДВНЗ «Донецький національний технічний університет», м. Покровськ

Попова С.О.

студентка
Національного університету водного господарства та природокористування

Метою представлено дослідження є обґрунтування об'єднання промислових підприємств в стратегічний альянс для прийняття збалансованих управлінських рішень щодо підвищення ефективності водозабезпечення. Виявлено ряд нагальних проблем промислових підприємств, однією з яких є підвищення ефективності водозабезпечення суб'єктів господарювання. Обґрунтовано об'єднання підприємств в стратегічний альянс для підвищення ефективності водозабезпечення на засадах сировинного, енергетичного, географічного (близькість джерела води) та екологічного принципів розміщення суб'єктів господарювання. Охарактеризовано недоліки та переваги даного об'єднання. Представлено блок-схему прийняття управлінських рішень для підвищення ефективності водозабезпечення промислових підприємств та виокремлено основні етапи. Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що розроблена блок-схема прийняття управлінських рішень може бути використана суб'єктами господарювання, які об'єднані в єдиний технологічний ланцюг або стратегічний альянс для підвищення ефективності водозабезпечення, що сприятиме зниженню навантаження на навколишнє середовище, зменшенню собівартості продукції та підвищенню фінансового результату.

Ключові слова: промислове підприємство, водозабезпечення, ресурс, стратегічний альянс, управлінські рішення, ефективність.

Попова О.Ю., Томашевская Е.Ю., Попова С.А. ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ ПО ФОРМИРОВАНИЮ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АЛЛЯНСА КАК ИНСТРУМЕНТА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВОДООБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Целью представленного исследования является обоснование объединения промышленных предприятий в стратегический альянс для принятия сбалансированных управленческих решений по повышению эффективности водообеспечения. Выявлено ряд текущих проблем промышленных предприятий, одной из которых является повышение эффективности водообеспечения субъектов хозяйствования. Обосновано объединение предприятий в стратегический альянс для повышения эффективности водообеспечения на основе сырьевого, энергетического, географического (близость источника воды) и экологического принципов размещения субъектов хозяйствования. Охарактеризованы недостатки и преимущества данного объединения. Представлено блок-схему принятия управленческих решений для повышения эффективности водообеспечения промышленных предприятий и выделены основные этапы. Практическое значение полученных результатов заключается в том, что разработанная блок-схема принятия управленческих решений может быть использована субъектами хозяйствования, которые объединены в единую технологическую цепь или стратегический альянс для повышения эффективности водообеспечения, что будет способствовать снижению нагрузки на окружающую среду, уменьшению себестоимости продукции и повышению финансового результата.

Ключевые слова: промышленное предприятие, водообеспечение, ресурс, стратегический альянс, управленческие решения, эффективность.

Popova O.Yu., Tomashevskaya O.Yu., Popova S.O. DECISION-MAKING IN THE FORMATION OF STRATEGIC ALLIANCE AS A TOOL TO IMPROVE THE EFFICIENCY OF WATER SUPPLY AT THE INDUSTRIAL ENTERPRISES

The aim of the present research is to validate the association of industrial enterprises in the strategic alliance for the adoption of balanced management decisions to improve the efficiency of water supply. A number of urgent problems of industrial enterprises, one of which is to improve the efficiency of water management entities are identified. Business combinations in a strategic alliance to improve the efficiency of water supply on the basis of raw materials,

energy, geography (proximity to water sources) and ecological principles of placing entities justified. The feasibility of a strategic alliance to improve the efficiency of water supply on the basis of raw materials, energy, geography (proximity to water sources) and ecological principles is justified. The advantages and disadvantages of this association are revealed. A block diagram of decision-making to improve the efficiency of water supply of industrial enterprises is developed and the main stages are formed. The practical significance of the research is that the developed block diagram of decision-making can be used by industrial enterprises, which are combined into a single technological chain or a strategic alliance to increase the efficiency of water supply. It will allow to reduce the pressure on the environment, the production costs and to increase the financial performances.

Keywords: industrial enterprise, water supply, resource, strategic alliance, management decision, efficiency.

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання гостро постає питання активізації діяльності з впровадження заходів щодо ресурсозбереження для покращення кризового стану промислових підприємств. Так збитки цих підприємств у 2015 р. склали 179073,1 млн грн. [1, с. 476]. Також на фоні збільшення цін на ресурси, їх обмеженості за якісною та кількісною характеристиками створюються умови погіршення фінансово-економічних показників суб'єктів господарювання. Тому для виходу підприємств на ефективний рівень розвитку необхідно створювати стратегічні альянси та здійснювати обґрунтовані управлінські рішення в сфері забезпечення та використання ресурсів, що сприятиме активізації заходів щодо ресурсозбереження, покращення стану навколишнього середовища та підвищення фінансового результату.

Аналіз останніх досліджень. Особливу увагу характеристиці та специфіці формування стратегічних альянсів присвячено ряд наукових досліджень провідних вчених-економістів. Так у роботі [2] автори приділили увагу факторам успіху міжнародних стратегічних альянсів, головними з яких є переймання досвіду у партнера, захищеність головних повноважень, гнучке реагування на зміни як у зовнішньому, так і внутрішньому середовищі, заохочення відповідного ризику, постійна переоцінка завдань, рівномірний розподіл повноважень, спрощений обмін інформацією та розвиток нового типу менеджера. В наукових дослідженнях [3; 4; 5] зроблено акцент на характеристиці переваг при формуванні стратегічних альянсів з урахуванням специфіки різних галузей економіки України. Незважаючи на велику кількість досліджень із зазначеної проблематики, більшої деталізації вимагають питання, що стосуються об'єднання промислових підприємств в єдиний технологічний ланцюг або стратегічний альянс з метою прийняття збалансованих управлінських рішень щодо підвищення ефективності водозабезпечення.

Постановка завдання. Метою даної роботи є обґрунтування об'єднання промислових підприємств в стратегічний альянс для прийняття збалансованих управлінських рішень щодо підвищення ефективності водозабезпечення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досягнення економічної науки останніх років, вчення сучасних економічних шкіл безпосередньо стверджують, що в основі повноцінного існування суспільства та становлення соціально-економічних відносин є використання певних ресурсів, за рахунок яких йде розвиток у прогресивному напрямку. Ефективне використання водного ресурсу є одним з найважливіших аспектів успішного функціонування промислових підприємств, що потребує комплексного розгляду і різновекторного наукового пошуку вирішення цієї проблеми. Так дана галузь на виробничі потреби в 2015 р. використала 4491 млн. м³ [1, с. 189], що складає 63,03 % від загального споживання даного ресурсу в Україні. Споживання води постійно збільшується, зважаючи на поширення її використання в усіх сферах діяльності, чи то у побутових, чи у господарських цілях. Даний ресурс є невід'ємною частиною будь-якою продукції будівельної, хімічної, транспортної, металургійної, вугледобувної, збагачувальної, енергетичної галузей тощо. Воді, як природному ресурсу, притаманна властивість безперервно відновлюватися, що дозволяє їй бути придатною до нового обігу у побуті і виробництві.

Здатність води до кількісного і якісного відтворення тривалий час здавалась невичерпною. Однак за останні десятиріччя цей погляд докорінно змінився. Вода перетворилась на фактор, що визначає економічний розвиток і окреслює проблему із задоволенням потреб у даному ресурсі. На часі, в результаті скидання неочищених та забруднених стоків у водні об'єкти, погіршується стан водних ресурсів, незважаючи на їх здатність відновлюватися й самоочищатися. Це, в першу чергу, пов'язано з промисловим використанням водних ресур-

сів. Промислові підприємства постійно збільшують водоспоживання і скидають все більшу кількість стічних вод. Так виникає проблема з водозабезпеченням, ускладнена нерівномірним розподілом даного ресурсу на поверхні і в часовому вимірі. Особливий дефіцит води відчувається великими промисловими підприємствами та сільським господарством. Дана проблема загострюється з плином часу та відчуттям неминучості водної кризи. Адже об'єм вод, які мають надзвичайно важливе значення для господарських процесах, не такий вже й значний, оскільки, в основному, це води річок, а також підземні води. Разом з постійною зміною річкового стоку, в результаті техногенних дій та атмосферних явищ, ускладнюється водозабезпечення суб'єктів господарювання, які розраховують на забезпеченість даним ресурсом заздалегідь.

Розвиток економіки вимагає від промислових підприємств активного застосування економічних інструментів для підвищення ефективності використання ресурсів. Саме завдяки прийняттю збалансованих та обґрунтованих управлінських рішень у сфері водозабезпечення створилися б такі умови виробничої діяльності, за яких господарюючим суб'єктам було б вигідно співпрацювати з іншими підприємствами. Однією з умов даної співпраці є купівля-продаж стічних вод для мінімізації навантаження на навколишнє середовище, зменшення собівартості продукції та збільшення фінансово-економічних показників підприємств-партнерів. Основними показниками, що визначають придатність стічних вод для використання різними суб'єктами господарювання та окремими водоспоживачами, є склад і концентрація домішок, що містяться в них. Так, відповідно до специфіки вимог до якості води, очищеної від домішок, вона використовується для господарсько-питних і виробничих потреб суб'єктів господарювання. Кількісні та якісні характеристики ресурсу, який використовується для виробничих потреб, встановлюються у кожному конкретному випадку окремо, в залежності від ролі води та вимог технологічного процесу на підприємствах. При виборі джерела водопостачання підприємствам необхідно враховувати якість води в ньому та технічні можливості (об'єм, місце розташування тощо). Таким чином створення технологічного ланцюгу в сфері водозабезпечення може проявлятися у стратегічному альянсі, під яким розуміється співпраця між підприємствами-партнерами для досягнення поставленої мети усіма учасниками

процесу. Дана співпраця може відбуватися у промисловості та в інших секторах економіки. Мотив при створенні альянсів характеризується набуттям досвіду через співпрацю з іншими суб'єктами господарювання, оскільки постійно підвищується конкуренція та вимоги виробничої діяльності підприємств.

Стратегічні альянси мають за мету допомагати великим підприємствам у тих галузях, де існує глобальна конкуренція, зміцнити свою конкурентоспроможність і укріпити позиції за рахунок певних дій, а саме: проведення спільних досліджень і взаємовигідне сумісне використання виробничих потужностей, обмін технологіями тощо. Важливим стратегічним міркуванням з вступу підприємств в альянси можна вважати такі, як досягнення економії, зважаючи на масштаби виробництва, надолуження потрібних знань у технічній галузі і виходу на ринок продукції. Також стратегічний альянс в змозі подолати невідгідні тенденції у конкуренції в глобальному світі [6, с. 235].

Щодо переваг і недоліків, то до перших можна віднести спроможність генерувати нові ідеї, з двостороннього партнерства переходити до створення стратегічних альянсів за участі декількох підприємств. Також пріоритетом є спільне використання ресурсів підприємств без шкоди для власних інтересів, зі збереженням його специфіки й незалежності. Дієвість політики стратегічного альянсу, перш за все, позначається на підприємствах тих галузей, де раніше не було активних зв'язків. У результаті взаємодій суб'єкти господарювання знаходять вихід на ресурси і новітні технології швидше, ніж при самотійній діяльності. До недоліків стратегічного альянсу можна віднести нестиковку мотивації великих підприємств і суперечливість одне одному щодо визначення цілей діяльності. Також є небезпека потрапити в залежність від іншого підприємства при взаємодії впродовж тривалого періоду.

Особливої актуальності проблема створення стратегічного альянсу набуває для суб'єктів господарювання паливно-енергетичного комплексу, який представляє собою сукупність тісно взаємопов'язаних і взаємозалежних галузей паливної промисловості й електроенергетики. Головними принципами розміщення даних підприємств є сировинний, енергетичний, географічний (близькість джерела води) та екологічний. Паливно-енергетичний комплекс займає значне місце на території України, тому перевага запропонованого технологічного ланцюга або стратегіч-

ного альянсу полягає в ефективному забезпеченні за рахунок низької вартості логістичних методів (за рахунок територіального розміщення підприємств-партнерів) та доставки водного ресурсу від вугледобувного до інших промислових підприємств. Також є можливість своєчасно та оперативно реагувати на аварійні ситуації, які можуть виникнути у ході роботи, для забезпечення стабільного функціонування виробництва.

У процесі формування співробітництва промислових підприємств, поєднаних в єдиний технологічний ланцюг на взаємовигідних умовах, відбувається розроблення, прийняття та реалізація управлінських рішень, що становить основу для покращення фінансового стану усіх учасників стратегічного альянсу. Однак управлінські рішення, що приймаються на вітчизняних підприємствах, формуються в умовах жорстких обмежень, як природних, так трудових і фінансових ресурсів [7]. В економічній літературі даний процес структурують на різні стадії, керуючись відповідними принципами та інструментами. З метою встановлення чинників з підвищення ефективності водозабезпечення суб'єктів господарювання необхідно виділити наступні етапи, які враховують потенційні можливості щодо отримання позитивного результату для всіх підприємств, які співпрацюють (рис. 1).

На першому етапі виявляються потреби підприємства, що характеризується пошуком проблем, які необхідно ретельно вивчити та вирішити. Для цього формуються необхідні вимоги та цілі, що відповідають діяльності підприємства. Визначаються резерви, завдяки яким можливо здійснити поставлену задачу. Одним з резервів може бути ефективно використання природних ресурсів, таких як вода. Це може бути досягнуто завдяки купівлі більш дешевого ресурсу (наприклад, стічні води або відкачана вода) у підприємств-партнерів, які об'єднані в єдиний технологічний ланцюг.

Другий охоплює розроблення та оцінювання необхідних умов для досягнення поставленої мети, тобто наявність відповідних ресурсів, зіставлення необхідних показників та альтернатив. У сфері підвищення ефективності водозабезпечення даний етап характеризується співробітництвом промислових підприємств або пошуком партнерів для підвищення фінансового стану для створення стратегічного альянсу.

Так основним принципом прийняття управлінських рішень стає максимізація інтересів кожного учасника процесу водозабезпечення.

Купуючи стандартний ресурс, промислове підприємство може придбати його у постачальника (підприємства-партнера), що пропонує мінімальну ціну. Однак необхідно оцінити якість, наявність води та надійність даного партнера. Також у рамках реалізації даної стратегії необхідно врахувати розміщення даних суб'єктів господарювання з метою зниження собівартості доставки води.

На третьому етапі розробляються заходи, методи та інструменти, завдяки яким можливо досягнути максимального результату у відповідності з конкретною метою промислового підприємства. Тобто необхідно обґрунтувати інструментарій прийняття рішень щодо підвищення ефективного використання ресурсів, а також проаналізувати статистичні дані споживання води з урахуванням специфіки виробничої функції підприємства. Це дозволить виявити зони економічної ефективності водозабезпечення суб'єкта господарювання для виявлення фінансово-економічних показників, які було досягнуто на даному етапі виробництва продукції.

У наступному етапі здійснюється аналіз результатів, отриманих унаслідок реалізації управлінського рішення. Відбувається зіставлення різних варіантів розвитку подій, оцінювання кінцевих показників від їх реалізації та вибір найбільш прийняттого для суб'єкта господарювання. Таким чином даний етап починається з аналізу отриманих результатів. Будь-який результат має свої особливості, тому необхідно детально проаналізувати кожен випадок окремо, тобто зіставити первісний сценарій використання води з альтернативним. Альтернативою є можливі варіанти зменшення витрат на воду для промислових підприємств. Критерієм вибору найкращого варіанту є ефективність використання даного ресурсу, яка характеризує відповідний фінансово-економічний стан суб'єкта господарювання. На кінцевому етапі приймається рішення щодо здійснення або відмови від реалізації заходів стосовно підвищення ефективності водозабезпечення підприємствами.

Висновки та перспективи використання результатів дослідження. Таким чином, при загальній збитковості промислових підприємств важливості набувають інструменти, які дозволяють вирішити ряд нагальних проблем, які склалися в сучасних умовах господарювання. Однією з них є підвищення ефективності водозабезпечення суб'єктів господарювання. Дану проблему можливо вирішити за рахунок об'єднання підприємств

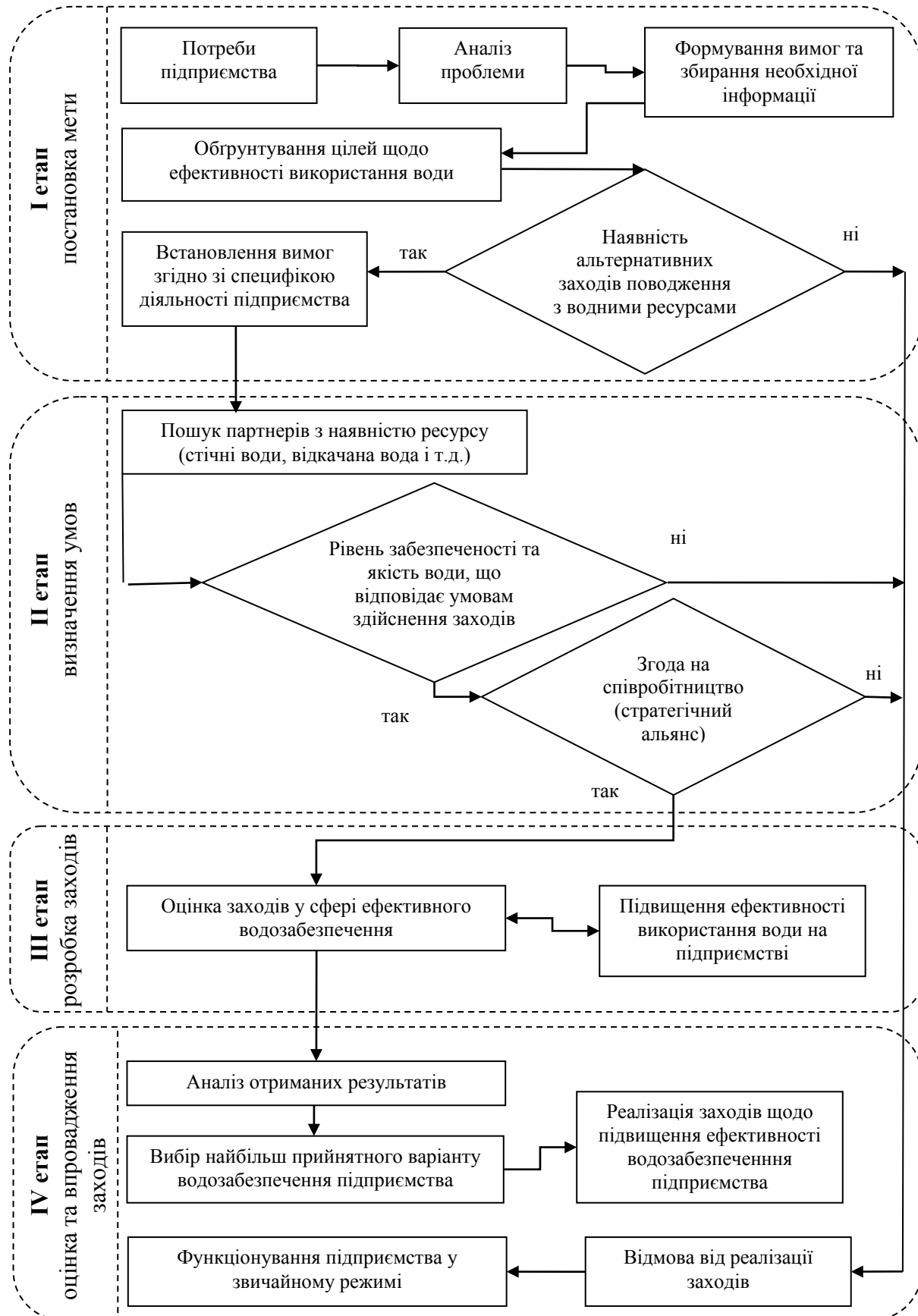


Рис. 1. Блок-схема прийняття управлінських рішень щодо підвищення ефективності водозабезпечення на промисловому підприємстві

Джерело: складено автором

в єдиний технологічний ланцюг або стратегічний альянс на засадах сировинного, енергетичного, географічного (близькість джерела води) та екологічного принципів розміщення суб'єктів господарювання. Слід зазначити, що дане співробітництво дозволить підвищити збалансованість та ефективність управлінських рішень, що в результаті сприятиме

зниженню трансакційних витрат, собівартості продукції, зменшенню забруднення навколишнього середовища за рахунок зменшення скидів стічних вод та покращення фінансово-економічних показників, що сприятиме виходу на новий інноваційний рівень розвитку в сфері використання та забезпечення водними ресурсами підприємств-партнерів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Статистичний щорічник України за 2015 рік / Держкомстат України; за ред. І. М. Жук. – К. : Інформаційно-аналітичне агентство, 2016. – 575 с.
2. Пушкар О. І., Стратегічні альянси в умовах глобалізації економіки / О. І. Пушкар, Н. Д. Стрельченко // Вісник НТУ «Харківський політехнічний інститут» : зб. наук. праць. – Харків : НТУ «ХПІ», 2013. – № 50(1023). – С. 158–161. (Серія: «Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства»).
3. Шубін О. О. Стратегічні альянси і партнерство як основа стійкого розвитку хімічних підприємств / О. О. Шубін, Д. В. Махносов // Теоретичні та практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: зб. наук. праць. – Маріуполь: ДВНЗ «ПДТУ», 2013. – Вип. 1, Т 3. – С. 375–378.
4. Підгурська І. А. Стратегічні орієнтири формування міжнародних альянсів українських підприємств / І. А. Підгурська // Науковий вісник Ужгородського університету: зб. наук. праць. – Ужгород : УНУ, 2011. – С. 197–202. (Серія «Економіка», Вип. 2(34)).
5. Шульженко Л. Є. Стратегічні альянси у розвитку інноваційного процесу в економіці України / Л. Є. Шульженко // Управління інноваційним процесом в Україні: проблеми комерціалізації науково-технічних розробок : тези доповідей IV Міжнародної науково-практичної відеоконференції, Львів, 23–24 травня 2012 р. / Національний університет «Львівська політехніка» та ін. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2012. – С. 246–247.
6. Харченко М. О. Переваги та недоліки функціонування стратегічних альянсів / М. О. Харченко, Ю. В. Зіненко // Економічні проблеми сталого розвитку : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої пам'яті проф. Балацького О. Ф. (24–26 квіт. 2013 р., м. Суми) : у 4 т. / за заг. ред. О. В. Прокопенко. – Суми : Сумський державний університет, 2013. – Т. 3. – С. 235–237.
7. Гончарова Л. О. Підвищення ефективності прийняття управлінських рішень на виробничому рівні / Л. О. Гончарова // Економіка будівництва і міського господарств. – 2013. – Т. 9. – № 1. – С. 41–46.

УДК 635:631. 524. 17

Інноваційна діяльність на овочевому ринку та її роль у забезпеченні продовольчої безпеки

Рудь В.П.

кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник
Інституту овочівництва і баштанництва
Національної академії аграрних наук України

Стаття присвячена питанням інноваційної діяльності на овочевому ринку. Розглянуто аспекти формування продовольчої безпеки України на основі оцінки рівнів виробництва і споживання. Визначено напрями розвитку галузі на перспективу.

Ключові слова: інноваційна діяльність, продовольча безпека, овочівництво, динаміка виробництва, споживання.

Рудь В.П. ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА ОВОЩНОМ РЫНКЕ И ЕЕ РОЛЬ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Статья посвящена вопросам инновационной деятельности на овощном рынке. Рассмотрены аспекты формирования продовольственной безопасности Украины на основе оценки уровней производства и потребления. Определены направления развития отрасли на перспективу.

Ключевые слова: инновационная деятельность, продовольственная безопасность, овощеводство, динамика производства, потребление.

Rud V.P. INNOVATION ON THE VEGETABLE MARKET AND ITS ROLE IN FOOD SECURITY

The article is devoted to innovative deyatelnosti the vegetable market. The aspects of formation of food security of Ukraine on the basis of an assessment of the levels of production and consumption. It identifies directions of development of the industry in the future.

Keywords: innovationa activities, food security, vegetable and dynamics of production, consumption.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку агропромислового комплексу України важливу роль відіграє впровадження новітніх технологій та досягнень науково-технічного прогресу. Інновації є засобом підвищення ефективності виробництва, а також адаптації підприємств до змін соціального, економічного, політичного середовища. Проблема забезпечення населення продуктами харчування з кожним роком набуває характеру глобального масштабу, і все більше зростають вимоги до задоволення людства вітамінною продукцією. За даними ФАО, більше половини населення земної кулі потерпає від нестачі вітамінів в їжі. В пошуку шляхів успішного вирішення цієї складної проблеми, вчені і виробничники все більше уваги звертають на надзвичайно цінні сільськогосподарські культури – овочі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Світове та вітчизняне виробництво овочевої продукції досліджують у своїх роботах П.Т. Саблук, В.В. Юрчишин, В.А. Кравченко, В.В. Хареба, С.М. Кваша, В.Я. Месель-Веселяк, О.В. Ульянченко, Т.В. Кучеренко,

Н.О. Андрусак та ін. Питання економічної ефективності виробництва та переробки овочевої продукції розглядають С.І. Корнієнко, В.В. Писаренко, В.І. Даниленко, А.В. Гуменюк, О.П. Зоря, О.І. Яснолоб та багато інших. Проте, питання виробництва овочів у сільськогосподарських підприємствах на основі інноваційного розвитку в наукових публікаціях розкрито недостатньо, особливо в частині розробки дієвого механізму впровадження в виробництво ефективних інноваційних рішень. Адже на даний час практично втрачено зв'язок «наука-інновація-виробництво». Тому на підприємствах спостерігаються проблеми зниження ефективності виробництва, які викликані використанням застарілих технологій. Тому ця проблема є досить актуальною.

Формування цілей статті. Мета дослідження – розробити та обґрунтувати шляхи вдосконалення виробництва овочів у сільськогосподарських підприємствах на основі інноваційного розвитку в умовах становлення ринкових відносин, зміни форм власності та організаційної структури аграрного сектора.

Виклад основного матеріалу. Українське овочівництво має важливе соціальне значення і відіграє виняткову роль у здійсненні продовольчої безпеки країни. За даними ВООЗ людині необхідно споживати 441 г овоче-баштанної продукції на добу, або 161 кг на рік (табл. 1).

У 2015 році споживання овочів знаходилося на межі встановлених медичних норм – 160,8 кг, що майже на 60 кг вище рівня 2000 року. У той самий час, дефіцит виконання науково обґрунтованої норми споживання складає по: риби і рибопродуктах – 57%, молоку та молочних продуктах – 44,8%, фруктах і ягодах – 43,4%, м'ясу та м'ясопродуктах – 38,7%, яйцях – 3,4%. Тобто, в умовах «білкової недостатності» овочі є свого роду «страховим полісом» здоров'я, оскільки багатий на овочі раціон оберігає організм людини, запобігає розвитку багатьох хвороб, забезпечує величезну кількість важливих для життєдіяльності речовин: вітаміни групи В, С, фолієву кислоту, калій, клітковину, мінеральні речовини та мікроелементи.

В Україні у 2015 році площі, на яких вирощували овочеві і баштанні культури, в усіх категоріях господарств становили 520,7 тис. га, у т. ч. овочі відкритого ґрунту – 440,9 тис. га, овочі захищеного ґрунту – 6,2 тис. га та баштанні продовольчі культури – 73,6 тис. га (табл. 2).

Загальний валовий збір овочевої і баштанної продукції в Україні у 2015 році склав 9,79 млн. т, що на 11,8% нижче рівня минулого року (11,1 млн. тонн).

За даними МінаПК і продовольства України у 2015 році площі посіву під капустою становили 70,2 тис. га, що складає 13,5% дозагалу, огірками 47,5 тис. га (9,1%), помідорами – 73 тис. га (14%), буряками столовими 39,4 тис. га (7,6%), морквою 42,8 тис. га (8,2%), цибулею ріпчастою 55,9 тис. га (10,7%), часником 20,8 тис. га (4%), іншими овочами 86,4 тис. га (16,6%), в т.ч. гарбузами столовими 25,9 тис. га (5%), кабачками 26,9 тис. га (5,2%), баклажанами 6 тис. га (1,2%), перцем солодким і гірким 14,7 тис. га (2,8%), цибулею зеленою 2,8 тис. га (0,5%) та продовольчими баштаними культурами 73,6 тис. га (14,1% дозагалу) – табл. 3.

Не зважаючи на те, що норма споживання овочевих і баштанних культур забезпечується на 100%, по окремих культурах вона не виконується [2]. Так, при нормі споживання 29 кг/людину до споживача надходить 27,5 кг. Норма споживання по помідорах забезпечується на 85% (33,1 кг/люд. при нормі споживання 29 кг/люд.), інших овочах – на 84,6% (23,7% кг/люд. при нормі споживання 28 кг/люд.), в т.ч. гарбузах – на 72,7% (9,3 кг/люд. при нормі споживання 12,8 кг/люд.), баклажанах на 46,4% (1,3 кг/люд. при нормі споживання 2,8 кг/люд.) та цибулі зеленій – взагалі на 21% (0,5 кг/люд. при нормі споживання 2,4 кг/люд.).

Встановлено, що частка сільськогосподарських підприємств у валовому виробництві у 2015 році складає 13,9%, а по окремих овочевих культурах ще менше: капусті (13,5%), огір-

Таблиця 1

Рівень споживання основних продуктів харчування населенням України

Назва продуктів харчування та їх корисних інгредієнтів	Науково обґрунтована норма		Фактичне споживання на рік, кг		2015 р. до норми, %	Дефіцит, профіцит виконання норми (-, +) %
	на добу, г	на рік, кг	2000 р.	2015 р.		
Риба і рибопродукти	55	20	8,4	8,6	43,0	-57,0
Молоко і молочні продукти	1041	380	199,1	209,9	55,2	-44,8
Фрукти і ягоди	247	90	29,3	50,9	56,6	-43,4
М'ясо та м'ясопродукти	227	83	32,8	50,9	61,3	-38,7
Цукор	104	38	36,8	35,7	93,9	-6,1
Олія	36	13	9,4	12,3	94,6	-5,4
Яйця, шт.	795	290	166	280	96,6	-3,4
Овочі і баштанні	441	161	101,7	160,8	99,9	-0,1
Хліб та хлібопродукти	277	101	124,9	103,2	102,2	+2,2
Картопля	340	124	135,4	137,5	110,9	+10,9

Джерело: дані Міністерства аграрної політики України «Моніторинг виробничо-фінансової діяльності підприємств і організацій АПК за 2015 рік», власні розрахунки

Таблиця 2

**Динаміка валових зборів, посівних площ та рівня урожайності
овочевих і баштанних культур в Україні**

Показники	2000	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015р. до 2000р., раз
Овочі відкритого ґрунту								
Валові збори, млн. т	5,58	7,02	7,75	9,44	9,59	9,87	8,62	1,6
Посівна площа, тис. га	516	461,8	464,9	500,9	499,5	493,8	440,9	0,9
Урожайність, т/га	10,8	15,2	16,7	18,8	19,2	19,9	19,6	1,8
Овочі захищеного ґрунту								
Валові збори, млн. т	0,237	0,277	0,376	0,398	0,425	0,436	0,590	2,0
Посівна площа, тис. га	2,53	2,67	2,87	3,17	3,32	3,39	6,2	1,8
Урожайність, кг/м ²	9,4	10,4	13,1	12,6	12,8	12,9	9,6	1,1
Баштанні продовольчі культури								
Валові збори, млн. т	0,373	0,311	0,751	0,729	0,79	0,795	0,578	1,8
Посівна площа, тис. га	83,95	69,74	81,88	81,77	80,7	82,1	73,6	0,9
Урожайність, т/га	4,4	4,5	9,2	8,9	9,9	9,7	7,9	1,9
Овочеві і баштанні разом								
Валові збори, млн. т	6,2	7,6	8,9	10,6	10,8	11,1	9,79	1,7
Посівна площа, тис. га	602,5	534,2	549,7	585,9	583,5	579,3	520,7	0,9
Урожайність, т/га	10,3	14,3	16,1	17,9	18,5	19,2	18,8	1,9

Джерело: дані Міністерства аграрної політики України «Моніторинг виробничо-фінансової діяльності підприємств і організацій АПК за 2015 рік», власні розрахунки

Таблиця 3

**Виробництво окремих видів овочевих і баштанних культур в усіх категоріях
господарств України, 2015 р.**

Культури	Площа, тис. га	Частка у загальному виробництві, %	Частка с.-г. підприємств у виробництві, %	Валовий збір, тис. ц.	Урожайність, ц/га	Рекомендовані середньодушові норми споживання, кг	Фактично споживається на одну особу, кг
Капуста	70,2	13,5	9,8	16773	238,9	29,0	27,5
Огірки	47,5	9,1	7,1	6756,5	142,3	10,0	11,1
Помідори	73	14,0	27,8	20130,9	275,7	39,0	33,1
Буряк столовий	39,4	7,6	6,3	8346,5	211,6	10,0	13,7
Морква столова	42,8	8,2	13,1	8229,2	192,4	9,0	13,5
Цибуля	55,9	10,7	19,7	9565,2	171,3	9,0	15,7
Часник	20,8	4,0	7,3	1764,7	88,7	0,8	2,9
Інші овочі	86,4	16,6	13,8	14414,3	166,8	28,0	23,7
в т.ч. гарбузи столові	25,9	5,0	13,2	5650,6	218	12,8	9,3
кабачки	26,9	5,2	12,5	4964,7	184,3	3,2	8,2
баклажани	6	1,2	19,4	800,4	133,5	2,8	1,3
перець	14,7	2,8	18,5	1671,6	113,8	2,8	2,7
цибуля зелена	2,8	0,5	2,0	284,7	103,4	2,4	0,5
Всього овочі відкр. і зах. ґрунту	447,1	85,9	14,2	92140,2	206,1	134	151,3
Продовольчі баштанні культури	73,6	14,1	6,5	5781,3	78,6	27	9,5
Всього овоче-баштанних культур	520,7	100,0	13,9	97921,5	188,1	161	160,8

Джерело: дані Міністерства аграрної політики України «Моніторинг виробничо-фінансової діяльності підприємств і організацій АПК за 2015 рік», власні розрахунки

ках (9,1), буряках столових (7,6), моркві столовій (8,2), цибулі ріпчастій (10,7), часнику (7,3), інших овочах (13,8) та продовольчих баштних культурах (6,5%), що явно недостатньо для інноваційного розвитку галузі.

При виробництві 228 кг/одну людину, до споживача надходить тільки 160,8 кг. Різниця (29,6%) кг витрачається на: корм худобі (14,0%), посів (1,1%), експорт (2,2%), втрати (12,3%) (рис. 1).

Аналіз балансу попиту і пропозиції за 2000–2015 роки показав, що частка фонду споживання у валовому виробництві постійно знижується і на сьогодні складає 70,3%, проти 80,7% аналогічного показника у 2000 році. Збільшується і частка імпорту. В останній час його обсяги коливаються в межах 95 (2015 р.) – 225 тис. т (2014 р.), що, відповідно, у 3,3 – 7,8 рази перевищує рівень 2000 року. Значними є і втрати, їх частка у фонді виробництва складає 12,3% проти 2,9% аналогічного показника у 2000 році. За період 2000–2015 рр. фонд виробництва в розрахунку на одну особу, враховуючи кількість населення по кожному року, збільшився у 1,9 рази, а фонд споживання в розрахунку на одну особу – в 1,6 раза. Тобто, не зважаючи на ріст абсолютних показників виробництва і споживання, темп росту споживання нижчий, ніж темп росту виробництва (табл. 4).

Для забезпечення ефективності виробництва овочів в умовах конкуренції, виробники повинні здійснювати інвестиції з врахуванням фактичних масштабів землекористування. В саме цьому і виявляється іммобільність ресурсів. Завдяки цьому, а також впровадженню інновацій у виробництво, пропозиція на овочеву продукцію буде зростати. В таких умовах, ціни та доходи матимуть тенденцію до зниження. Інновація – та впроваджена новація, що забезпечує підвищення ефективності виробництва у відповідності до вимог ринку та є кінцевим результатом інтелектуальної діяльності людини, його творчого процесу, винаходів та раціоналізації [3]. В овочівництві інновації умовно можна поділити на чотири види: біологічні (сорти, гібриди, лінії), технічні (нові засоби механізації та автоматизації та ін.), хімічні (нові засоби боротьби із хворо-

Таблиця 4
Баланс овочів і баштаних продовольчих культур (включаючи консервовану та сушену продукцію в перерахунку на свіжу)
(за календарний рік; тисяч тонн)

	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015/2000, разів, +
Фонд виробництва	6195	7606	8873	10562	10815	10668	10323	9792	1,6
у розрахунку на 1 особу, кг	126	161	194	231,1	237,1	234,4	240	228	1,8
Зміна запасів на кінець року	201	196	-22	514	458	-13	183	-213	x
Імпорт	29	100	311	285	213	237	225	95	3,3
Усього ресурсів	6023	7510	9206	10333	10570	10918	10365	10100	1,7
Експорт	30	150	335	303	346	379	294	212	7,1
Витрачено на корм	728	1214	1337	1473	1568	1747	1620	1564	2,1
Витрачено на садіння	86	90	118	126	127	130	117	110	1,3
Втрати	177	393	835	991	1077	1231	1223	1203	6,8
Фонд споживання	5002	5663	6581	7440	7452	7431	7111	6890	1,4
у розрахунку на 1 особу, кг	102	120	144	162,8	163,4	163,3	163,2	160,8	1,6
Частка фонду споживання у виробництві, %	80,7	74,5	74,2	70,4	68,9	69,7	68,7	70,3	x
Частка втрат у виробництві, %	2,9	5,2	9,4	9,4	10,0	11,5	11,8	12,3	x

Джерело: дані Державної служби статистики України «Баланс та споживання основних продуктів харчування населенням України» – 2016 р., власні розрахунки

бами, шкідниками, бур'янами – інсектициди, фунгіциди, пестициди, гербіциди) та організаційно-економічні (нові виробничі, управлінські та інформаційні підходи та рішення) [4; 5; 6]. На жаль, формування інноваційної системи в овочівництві відбувається за дуже несприятливих умов (недостатнє забезпечення наукової сфери матеріально-технічними ресурсами, обмеженість інформаційних ресурсів, втрата висококваліфікованих працівників тощо). Зараз більшість вітчизняних агропідприємств неспроможні виробляти високоякісну й конкурентоспроможну овочеву продукцію, що є наслідком таких негативних явищ, як: застарілий машинно-тракторний парк, диспаритет цін на продукцію промисловості й сільського господарства, постійне зростання цін на паливо-мастильні матеріали, недосконала кредитно-фінансова система й законодавча база та ін.

На сучасному етапі функціонування овочівництва країни не можливе без розробки інноваційно-інвестиційної моделі його розвитку. Така модель розроблена і пропонується до використання колективом вчених Інституту овочівництва і баштанництва НААН України [7]. Запропонована модель всеохоплює враховує особливості розвитку овочівництва в країні, рівень його сучасного стану та нинішні прогресивні світові тенденції, які характерні для науково-технічного прогресу в овочевій галузі. В моделі всебічно і ґрунтовно розглядаються основні напрями розвитку овочівництва України на сучасному етапі. Модель включає в себе інноваційну та інвестиційну частини. Інноваційна частина охоплює чотири блоки: генетичні джерела; селекція і насінництво; науково-обґрунтована система використання землі; сучасні технології виробництва овочевої продукції.

Перший блок передбачає створення Генетичного банку овочевих і баштанних культур. Створення генофонду цих культур повинне будуватись за напрямами: створення колекцій сортотразків; створення колекцій генетично-цінних ознак овочевих і баштанних культур. Тут підкреслюється необхідність використання сучасних генетичних методів і біотехнологій.

У другому блоці досягнення селекції і насінництва передбачається спрямувати на високоврожайні, адаптовані до природнокліматичних умов України сорти і гібриди, які відзначаються необхідними корисними ознаками.

У третьому блоці розглядається науково-обґрунтована система використання земельних ресурсів, яка включає адаптований землеустрій, в основі якого лежить збереження природних компонентів ландшафтних агро-систем, більш диференційоване використання природних ресурсів, від яких залежить величина і якість врожаю.

Четвертий блок включає технології виробництва овочевої продукції, які спрямовані на бережливе використання земельних, людських, фінансових та інших факторів, системи сільськогосподарських машин нового покоління, на створення інноваційних продуктів переробки.

В інвестиційній частині звертається увага на необхідність створення державного резервного фонду насіння овочевих і баштанних рослин, надання державної підтримки виробникам насіння, на відродження чіткої системи проходження насіння від оригінатора до виробника товарної продукції, на направлення елітної надбавки підприємствам, які виробляють еліту, на квотування імпорту насіння сортів і гібридів, придатних для вирощування в умовах України. Але, на нашу думку у даній моделі не враховано організаційно-економіч-

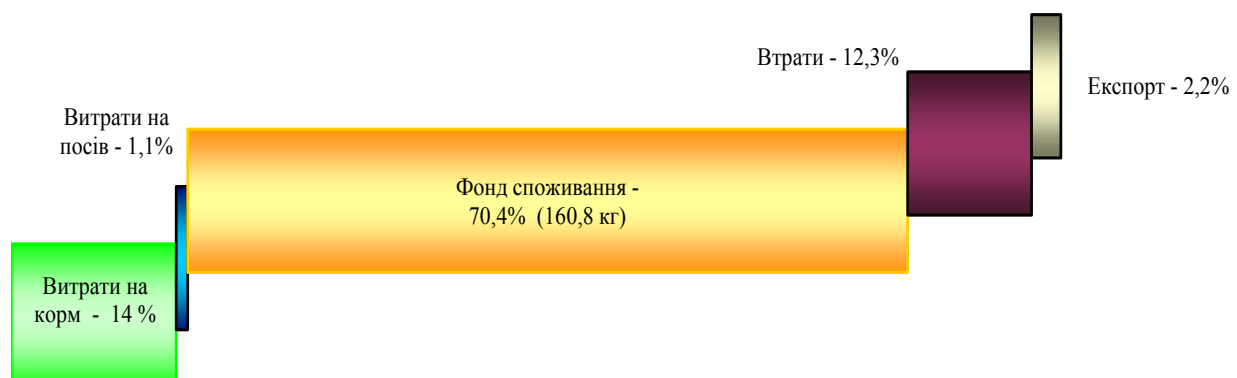


Рис. 1. Структура розподілу овоче-баштанної продукції у 2015 р, %

Джерело: дані Державної служби статистики України «Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України» – 2016 р.

ний блок, що включає: оптимізацію структури посівних площ, концентрацію, спеціалізацію, інтеграційні зв'язки, кооперацію, наукову організацію праці, прогресивні форми її стимулювання та ін. Реалізація запропонованої моделі розвитку овочевої галузі безумовно буде сприяти не лише повному забезпеченню потреб країни в овочевій продукції, а і направляти значну її частину на експорт, підвищенню конкурентоспроможності та економічної ефективності овочівництва.

Однією з ключових проблем розвитку овочевого ринку, на наш погляд, є стримування впровадження інновацій через елементарну відсутність достатньої кількості крупнотоварних сільськогосподарських підприємств, адже на сьогодні тільки 13,9% овочів відкритого і захищеного ґрунту вироблено у крупнотоварних сільськогосподарських підприємствах (табл. 5).

У той самий час рівень урожайності у сільськогосподарських підприємствах зростає і становить 34,6 т/га, проте це не має суттєвого впливу на загальний рівень урожайності по країні (20,8 т/га) внаслідок малої частки цих підприємств у загальній пропозиції (13,9%) (рис. 2).

Урожайність у господарствах населення становить 19,5 т/га. Питома вага господарств – 86,1%. У той самий час урожайність за всіма категоріями господарств не перевищує 21 т/га, що значно нижче рівня розвинених країн світу (11-та рейтингова позиція серед країн Європи) (табл. 6).

Отже, Україна поки що не може стати достойним конкурентом європейським країнам внаслідок низької врожайності через недостатність інвестицій у розвиток галузі овочівництва.

З розвитком ринкової економіки повинні здійснюватися значні технологічні та організаційні зміни в овочівництві. У перспективі необхідно віддавати перевагу тим технологіям, які забезпечують енерго- і ресурсозбереження, скорочують затрати живої праці та втрати продукції, запобігають забрудненню навколишнього середовища, підвищують родючість ґрунтів [8].

Серед критеріїв оцінки пріоритетності певних технологій вирішальне значення повинні мати 4 фактори – насиченість ринку продуктами, вплив на ефективність виробництва, можливості економії ресурсів, екологічні наслідки. Економічну

Таблиця 5
Структурні зрушення у виробництві овочів відкритого і захищеного ґрунту в Україні (за категоріями господарств)

Показник	Рік										2015 р. до 1990 р., %
	1990	2000	2010	2011	2012	2013	2014	2015			
	Валовий збір, тис. тонн										
Усі категорії, у т. ч.:	6666	5880	5585	7747	9435	10017	9396	9638	148,1		
сільгосппідприємства	4872	1607	891	824	1397	1434	1118	1340	23,8		
господарства населення	1794	4273	4694	6923	8038	8583	8278	8297	485,7		
	%										
Усі категорії, у т. ч.:	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
сільгосппідприємства	73,1	27,3	16,0	10,6	14,8	14,3	11,9	13,9	16,0		
господарства населення	26,9	72,7	84,0	89,4	85,2	85,7	88,1	86,1	328,2		
	Урожайність, т/га										
Усі категорії, у т. ч.:	11,5	10,8	15,2	16,7	18,8	19,9	19,9	20,8	166,1		
сільгосппідприємства	7,8	8,0	12,9	17,9	25,7	31,4	31,1	34,6	400,0		
господарства населення	14,0	11,6	15,5	16,5	16,5	18,9	19,1	19,5	141,4		

Джерело: дані Міністерства аграрної політики України «Моніторинг виробничо-фінансової діяльності підприємств і організацій АПК за 2015 рік», власні розрахунки

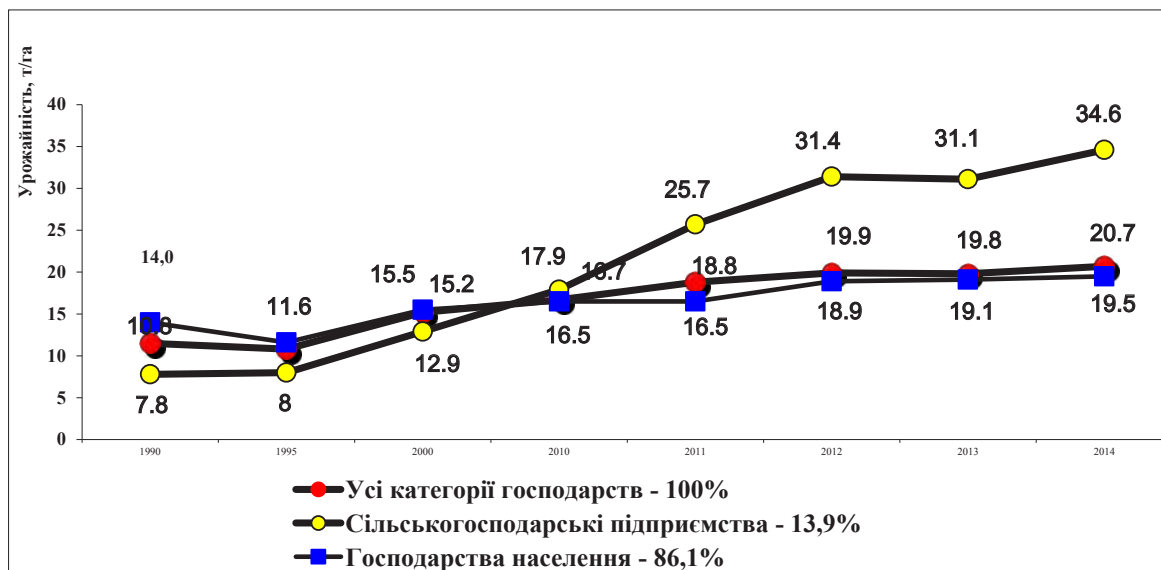


Рис. 2. Динаміка урожайності овочів відкритого і захищеного ґрунту за категоріями господарств в Україні

політику держави необхідно спрямувати на підвищення ефективності використання виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств, зміцнення селянських (фермерських) господарств, забезпечення прогресивних структурних зрушень у виробництві сільськогосподарської продукції, реалізацію ефективних шляхів і засобів розв'язання соціальних проблем в селі. Основою підвищення врожайності і збільшення обсягів виробництва овочевих культур як у сільськогосподарських підприємствах, так і господарствах населення стануть наступні заходи:

- розширення площі вирощування овочів на зрошуваних землях із запровадженням систем краплинного зрошення;

- впровадження у виробництво високоврожайних, адаптованих до природно-кліматичних умов регіону сортів і гібридів овочевих культур, які мають лікувально-профілактичні та протекторні властивості, зовнішню привабливість, придатність до механізованого збирання та тривалого зберігання, інші ознаки конкурентоспроможної продукції;

- широке використання технологічних інновацій та систем машин нового покоління для овочівництва відкритого і закритого ґрунту;

- впровадження у виробництво інформаційних технологій;

- стимулювання на державному рівні виробництва екологічно чистих продуктів овочівництва на базі органічного землероб-

Таблиця 6

Динаміка врожайності овочів відкритого і захищеного ґрунту у країнах Європи, т/га

Країна	Роки						Рейтинг країни за показником урожайності 2015 р, бал
	1965	1990	2000	2005	2010	2015	
Нідерланди	28,6	31,6	44,4	51,3	44,4	44,8	1
Іспанія	16,6	17,4	20,0	26,2	33,9	33,4	2
Німеччина	13,3	17,4	23,4	26,7	29,7	29,1	3
Португалія	20,9	27,6	22,8	25,7	29,1	26,8	4
Єгипет	18,7	18,1	22,9	24,3	26,9	26,7	5
Італія	16,7	20,8	24,2	23,4	26,9	26,4	6
Білорусь	17,2	15,3	17,7	12,7	23,6	25,9	7
Польща	17,1	16,7	19,5	22,2	24,7	23,1	8
Франція	12,9	12,4	16,4	20,3	22,4	22,6	9
Великобританія	19,3	19,9	23,9	17,3	21,1	21,9	10
Україна	11,2	12,9	14,0	10,2	15,7	20,8	11
Росія	12,9	13,6	13,3	14,9	15,9	16,8	12

ства, надання державної підтримки виробникам насіння овочевих культур та компенсація частини вартості електроенергії і природного газу, використаних на зрошення та при виробництві овочів закритого ґрунту;

– надання пільгових кредитів для створення нових і реконструкції діючих тепличних комплексів і овочесховищ.

Висновки і пропозиції. Ефективний розвиток овочівництва у сучасних умовах можливе

лише шляхом впровадження інноваційно-інвестиційної моделі розвитку галузі, постійного насичення інноваціями технологій вирощування, зберігання і реалізації овочів. Спеціалізовані великотоварні господарства мають значно більші переваги щодо вирішення цих питань перед дрібнотоварними виробниками. Зважаючи на це, необхідно посилити роботу щодо впровадження інновацій у великотоварних сільськогосподарських підприємствах.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Левкіна Р.В. Проблемні аспекти участі підприємств-виробників овочів на органічному ринку [текст] / Р.В. Левкіна // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва . Сер.: Економічні науки. – 2013. – № 7. – С. 119-126.
2. Писаренко В.В. Перспективи розвитку галузі оочівництва [текст] / В.В. Писаренко // Економіка АПК. – 2010. – № 7. – С. 39-42.
3. Сиротенко Г.О. Інновації як основа змін освітньої практики. Інформаційно-методичний збірник / Упорядник Г.О. Сиротенко // – Полтава: ПОІППО, 2005. – 160 с.
4. Лебідь Г.М. Інновації у сфері аграрного виробництва: суть і значення. Економіка АПК. – 2000. – № 3. – С. 47-50.
5. Чабан В.Г. Трансфер інноваційних технологій в аграрному секторі / Агроінком. – 2006. – № 2. – С. 46-50.
6. Інформаційне забезпечення формування і функціонування ринку науково-технічної продукції як невід'ємна складова інноваційної діяльності / П.А. Лайко, М.Ф. Бабієнко, М.М. Кулаєць [та ін.] // Економіка АПК. – 2008. – № 7. – С. 96-105.
7. Яровий Г.І. Шляхи розвитку овочівництва в Україні / Г.І. Яровий, Т.К. Горова, В.О. Плужніков // організаційно-економічні трансформації в аграрному виробництві: матеріали Третіх річних зборів Північно-Східного відділення Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників. – Харків.: ХНУТСГ. – 2010. – С. 73-80.
8. Сухий П.А. Сучасний стан і перспективи розвитку овочівництва в Україні [текст] / П.А. Сухий, М.Д. Заячук // Вчені записки Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського. Серія: Географічні науки. – 2012. – Т. 25(64), № 3. – С. 38-48.

Органи самоорганізації населення на селі як дієвий інструмент місцевого розвитку

Самойленко Т.Г.

аспірант кафедри економіки
Сумського національного аграрного університету

Процес самоорганізації населення в Україні визначається як новий напрямок розвитку територіальних громад, яке здійснюється із залученням новітніх технологій, методик і зарубіжного досвіду, сприяючи поліпшенню рівня соціально-економічного розвитку регіону та надання населенню базових соціальних послуг.

Ключові слова: самоорганізація населення, соціально-економічний розвиток, територіальні громади, взаємодія населення, сільські території.

Самойленко Т.Г. ОРГАНЫ САМООРГАНИЗАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ КАК ДЕЙСТВЕННЫЙ ИНСТРУМЕНТ МЕСТНОГО РАЗВИТИЯ

Процесс самоорганизации населения на Украине определяется как новое направление развития территориальных общин которое осуществляется с привлечением новейших технологий, методик и зарубежного опыта, содействуя повышению уровня социально-экономического развития региона и предоставление населению базовых социальных услуг.

Ключевые слова: самоорганизация населения, социально-экономическое развитие, территориальные общины, взаимодействие населения, сельские территории.

Samoilenko T.G. POPULATION SELF-GOVERNMENT UNITS IN RURAL AREAS AS THE LOCAL DEVELOPMENT INSTRUMENT

The self-organization process of the population in Ukraine is defined as a new direction of the territorial communities development, which involves attraction of the latest technologies, techniques and foreign experience.

Keywords: self-organization of the population, social and economic development, territorial communities, interaction of the population, rural areas.

Постановка проблеми. Основними відмінностями самоуправління на сільських територіях є їх віддаленість як у географічному, так і в соціально-економічному плані від великих міст, потужних економічних центрів країни. Селяни залишаються малозахищеною категорією громадян у сучасному суспільстві, вони не можуть впливати на серйозні рішення, що приймаються на рівні держави, їм важко відстоювати свої політичні, економічні й соціальні позиції на місцях. Села втрачають кваліфікованих спеціалістів у різних галузях: сільське господарство, освіта, медицина тощо. Погіршується демографічна ситуація, переважна більшість тих, хто залишається на селі, є або похилого віку, або особи, які випали із соціально-економічних зв'язків; зменшується загальна чисельність мешканців сіл. Цивілізація, яка ототожнюється у селян з містом, стає ще більш далекою для них. Отже, набуває актуальності факт організації потужної системи самоуправління на селі як з боку представників державної влади, так і самих територіальних громад. Сільський розвиток на базі громад в умовах реформи

самоврядування в Україні викликає інтерес як ніколи, оскільки саме зараз формується спільне бачення європейського майбутнього не лише сільських територій, а й України в цілому. В ході реформування місцевого самоврядування в Україні у напрямі зближення з європейською практикою виникає низка проблем та суперечностей, що не відповідають принципам сільського розвитку та підвищення добробуту громад.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розвитку сільських територій та відродження українського села присвятили свої дослідження такі вчені, як В. Г. Андрійчук, Ю. Е. Губені, О. М. Бородіна, В. П. Завгородній, В. К. Збарський, О. І. Павлов, І. В. Прокопа, П. Т. Саблук, М. П. Сахацький, В. В. Юрчишин та інші [1-3]. Однак, вченими недостатньо опрацьовані питання впливу створення органів самоорганізації населення на соціально-економічний розвиток сільських територій.

Мета статті. Проаналізувати особливості формування та функціонування органів самоорганізації населення в Україні та їх вплив на розвиток сільських територій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток сільських територій – складний і багатогранний процес, який є органічною частиною сільського розвитку. Однак існує чимало питань розвитку сільських територій, які вимагають глибшого дослідження та обґрунтування. Одне з них – роль і значення місцевих (локальних) ініціатив у сільському розвитку. Насамперед, це питання людського чинника. В європейських країнах домінує ліберальний підхід щодо розвитку сільських територій, який передбачає дотримання таких засад: а) менше присутності держави в економіці; б) підтримка не бізнесу, а сільських жителів; в) право сільських жителів на рівні можливості; г) багатofункціональність сільських територій; д) зміна села та його функцій.

Органи самоорганізації населення вважаються одним із способів реалізації локальної демократії та практичним втіленням положень статті 5 Основного Закону України, яка передбачає, що носієм суверенітету і єдиним джерелом влади в Україні є народ, який здійснює владу безпосередньо і через органи державної влади та органи місцевого самоврядування. Органи самоорганізації є складовою системи місцевого самоврядування, як це передбачено у статті 5 Закону України «Про місцеве самоврядування». Органи самоорганізації населення є однією із форм участі членів територіальних громад сіл, селищ, міст, районів у містах у вирішенні окремих питань місцевого значення [4].

Ці органи представляють собою форму безпосереднього самоврядування, яке реалізується шляхом самостійного вирішення проблем місцевого значення. В разі необхідності ОСН беруть участь в обговоренні діяльності представницьких органів влади. Роль органів самоорганізації населення в системі місцевого самоврядування поступово збільшується. Вони виконують різні функції, які спрямовані на забезпечення життєдіяльності населення на певній території [5].

Громада створює і реєструє власну організацію (орган самоорганізації) для успішного представлення інтересів членів громади, виконання поставлених завдань, здійснення функцій передбачених статутом і законодавством, а також для забезпечення сталості отриманих результатів. Органи самоорганізації населення (ОСН) – представницькі органи, що створюються жителями, які на законних підставах проживають на території села, селища, міста або їх частин, для вирі-

шення завдань, передбачених Законом України «Про органи самоорганізації населення».

Коли ініціативна група у громаді має бажання працювати офіційно, вона повинна формалізувати свій статус і зареєструвати юридичну особу. Ініціатива створення ОСН повинна походити знизу, від самих громадян. В такому випадку організація має шанс бути успішною та показувати позитивні результати своєї роботи [6].

Основними тенденціями останніх років в селі є:

- виїзд молоді (16-25 років) з села, старі батьки залишаються одні. Багато людей працездатного віку виїжджають за кордон. У селі багато сімей пенсіонерів, в тому числі поодинокі старенькі жінки;

- люди важко працюють у сільському господарстві і зовсім мало часу відводять на відпочинок. Саме тому багато жителів хворіють на серцево-судинні захворювання;

- також гострою проблемою є відсутність полігонів для сміття та їх переробки. Через відсутність каналізації останні 15 років збільшилося забруднення ґрунтів, потічків, річки.

На сьогодні стан українського села значно погіршився у порівнянні з минулим. З одного боку, розпався СРСР і відбувся розділ майна, з іншого – мешканці села тільки зараз почали усвідомлювати, наскільки важливо зберегти те, що вони мають, об'єднатися задля досягнення поставленої мети. На нашу думку, першочергова мета – це обладнання дитячого садка, щоб і надалі існувала школа. Адже, якщо не буде дітей – не буде й школи, і тоді молодь поїде з села і тоді, окрім людей похилого віку, нікого в селі не залишиться. А українське село має жити, а не доживати. В нього є великий аграрний потенціал, тому держава повинна допомогти сільським мешканцям відновити село.

Слід зазначити, що основою життєдіяльності територіальної громади завжди буде економічний розвиток, який повинен бути регульованим та направленим на підвищення якісного рівня життя громади, а також росту її добробуту.

Стабільного економічного розвитку неможливо досягти без впровадження принципів місцевого самоврядування та розробки Стратегічних програм місцевого розвитку.

Процес стратегічного планування активно залучає територіальну громаду до вирішення власних проблем і, одночасно, визначає пріоритетні напрями соціально-економічного розвитку, а також можливі шляхи виходу з

кризової ситуації щодо зайнятості жителів відповідного села, селища. Необхідно зазначити, що процес стратегічного планування має бути постійним процесом, і це обумовлюється багатьма об'єктивними та суб'єктивними причинами, які впливають з розвитку територіальної громади. Тому є необхідність проводити постійний перегляд Стратегій розвитку та моніторинг виконання Стратегічного плану і постійно його узгоджувати із ситуацією, яка виникає в певному селі, селищі.

Ефективність місцевого самоврядування та економічного, соціального розвитку територіальної громади залежить від ступеню залучення самих членів територіальної громади до вирішення питань покращення власного життя, від їх інтелекту та підприємливості.

Тому стратегічне планування – це систематичний (неперервний) процес за допомогою якого територіальні громади розробляють прогнози та плани на майбутнє, визначають етапи та способи його досягнення, виходячи з місцевих ресурсів і потреб.

Одним із проектів до Плану реалізації Стратегії може бути активізація сільських громад та покращання благоустрою сіл шляхом самоорганізації мешканців. Метою проекту, перш за все, є вирішення проблеми відтоку економічно активного населення з сільських громад через багато складнощів, пов'язаних із дефіцитом можливостей, щодо зайнятості, освіти, відпочинку на сільських територіях. Якщо активно залучати громадян, то можна покращити якість життя у селі без великих інвестицій. Адже, переважно дії відсутні, тому що немає активного і відданого лідера, місцеві жителі стають байдужими й перестають дбати про своє соціальне та житлове середовище. Люди, які мешкають у сільських громадах, часто просто чекають, поки державні установи чи адміністрація не ініціюють та впровадять певні заходи для покращання якості життя, хоча існує місцевий потенціал для того, щоб прискорити події.

Формування робочих груп, які б безпосередньо розробляли стратегії та плани дій по кожному пріоритетному напрямку є найбільш дієвим механізмом при створенні Стратегічного плану розвитку громади. Й доцільно, щоб до складу таких робочих груп входили депутати виконкому територіальної громади, муніципальна громадськість, підприємці. Оскільки це дозволить обговорити проблему з різних поглядів.

Створення підприємств на базі громади – один із шляхів підвищення економічної ефективності розвитку сільської території.

Підприємства на базі громади мають декілька характерних рис: власниками підприємства є місцеві мешканці або місцевий орган влади, підприємство наймає на роботу місцевих працівників, дбайливо ставиться до місцевих ресурсів та довкілля, частину прибутків підприємство витрачає на розвиток місцевої громади. Форма господарювання таких підприємств може бути різною: обслуговуючий чи споживчий кооператив, комунальне підприємство та ін.

Для створення такого підприємства ініціативна група повинна розробити бізнес-план, який узгоджується та доопрацьовується до тих пір, поки не будуть мінімізовані можливі ризики та фінансові втрати. Створення таких підприємств можливе у громадах, які вже мають багатий досвід спільної реалізації проектів та спільного вирішення проблем. Однією з основних заporук успіху таких проектів є атмосфера довіри, взаєморозуміння та наявність спільного бачення у членів команди. Такі підприємства дозволяють створити нові робочі місця для місцевих безробітних мешканців, збільшити надходження до місцевих бюджетів, власними силами вирішувати важливі для громади проблеми. Зовні, таке підприємство може нічим не відрізнитися від інших бізнес структур. Основними відмінностями є: структура управління, філософія діяльності та спосіб використання прибутків.

У багатьох випадках для самоорганізації населення «зручною» буде така форма, як кооператив. Кооператив – юридична особа, утворена фізичними та/або юридичними особами, які добровільно об'єдналися на основі членства для ведення спільної господарської та іншої діяльності з метою задоволення своїх економічних, соціальних та інших потреб на засадах самоврядування, сприяння сталому розвитку та становленню засад демократичного розвитку суспільства.

Важливим напрямком розвитку сільських територій є створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Проте на сьогодні за обсягами та якістю надання послуг вони не задовольняють зростаючих потреб виробників сільськогосподарської продукції та її споживачів. Адже понад 60 відсотків трудомісткої сільськогосподарської продукції повсякденного споживання – картоплі – 99%, овочів – 88%, фруктів – 87%, молока – 82% та м'яса – 60% виробляється в особистих селянських і фермерських господарства та фізичними особами – сільськогосподарськими товаровиробниками, які не мають постійно

діючих каналів реалізації такої продукції, особливо у віддалених від приміської зони селах, згодовується худобі або псується.

У сільському господарстві зарубіжних країн розвиваються різні форми кооперативів, які безпосередньо створюються фермерськими господарствами для досягнення більш високих результатів господарювання та захисту в конкурентній боротьбі з монополіними структурами у сфері переробки продукції та її збуту на внутрішньому й зовнішньому продовольчих ринках. Тому не випадково найбільшого розповсюдження набули кооперативи саме з організації збуту сільськогосподарської продукції та її промислової переробки.

У Франції великі кооперативи зі збуту зерна створюють потужні виробництва з його переробки і виготовлення широкого асортименту борошняних виробів, забезпечуючи завдяки цьому додаткові прибутки фермерським господарствам – членам таких кооперативів.

Новим напрямом у розвитку сільськогосподарських кооперативів у зарубіжних країнах є створення асоціацій кооперативів, завдяки чому досягається вищий рівень їх конкурентоспроможності на продовольчому ринку, більш надійний захист від впливу монополізованих структур в агробізнесі.

Європейські країни через кооперативні формування в аграрному секторі реалізують понад 60% усієї виробленої фермерами продукції, а скандинавським належить навіть більше 80%. Кооперативи Китаю та Японії реалізують на внутрішньому та зовнішньому ринках понад 90% сільськогосподарської продукції, виробленої своїми членами.

Зарубіжний досвід та аналіз дають підстави стверджувати, що достатній рівень розвитку кооперативних формувань забезпечує продовольчу безпеку країни, підвищує конкурентоспроможність агропромислового виробництва та соціальний захист сільського населення.

В Україні кооперативний підхід усе ще не має популярності серед фермерів та власників малих форм господарювання в сільському господарстві. Спільна діяльність із закупівлі та збуту є рідкісним явищем через відсутність довіри та конфлікт інтересів між фермерами, нестача професійного менеджменту в діяльності груп та система оподаткування, яка не відрізняє кооперативи від інших форм господарювання.

Отже, розвиток обслуговуючої кооперації в Україні залежить від ініціативних і міцних лідерів, вмотивованості окремих членів, консенсусу між зацікавленими сторонами, цілеспрямованої державної політики у питаннях

виваженої законодавчої, податкової політики та фінансової підтримки.

Досвід розвинених країн свідчить, що сільськогосподарські кооперативи можуть стати унікальним інститутом соціально-економічного відродження сільських територій, зважаючи на їх потенційну спроможність сприяти досягненню комплексу цілей сільського розвитку.

В будь-якому разі сільська кооперація – важлива складова економічного добробуту українського села, та як мінімум ще одна модель ведення агробізнесу.

Сьогодні кожній області, залежно від основної спрямованості діяльності селян, необхідно відпрацювати свої моделі формування кооперативів. А на базі незадіяного майна сільських споживчих товариств та їх спілок створити збутові кооперативи, відновити на кооперативних засадах плодобази, овочеховища. Є незадіяні об'єкти державної і комунальної власності, які можуть бути передані сільськогосподарським кооперативам.

Висновки з проведеного дослідження.

Основою місцевого самоврядування в Україні є самоорганізація територіальних громад. Нормативну базу для самоорганізації складають Конституція України, Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» та Закон України «Про органи самоорганізації населення». Самоорганізація – це той самий суспільний феномен, що передає бажання мешканців, які думають про майбутнє, керувати розвитком території, брати на себе відповідальність.

Функціонування й подальший розвиток органів самоорганізації населення в Україні надасть можливість, по-перше, створити нові й модернізувати діючі механізми реалізації місцевої демократії, по-друге, залучати територіальні громади до безпосередньої участі у вирішенні питань місцевого значення і таким чином наблизити процес прийняття рішень про надання відповідних громадських послуг до їх споживачів, по-третє, у найближчій перспективі значно розвантажити виконавчі органи місцевого самоврядування від вирішення тих питань місцевого значення, котрі можуть бути успішно вирішені самим населенням, шляхом передачі відання з таких питань разом з відповідними фінансовими та матеріальними ресурсами до повноважень органів самоорганізації населення.

Створення форм самоорганізації населення є внутрішнім «двигуном» для розвитку та активізації територіальних громад, участі громадян у вирішенні питань території,

на якій вони проживають. Потенціал впливу форм самоорганізації населення є достатнім для того, щоб активізувати окремих громадян, групи населення, органи влади, бізнес-сектор для повноцінного соціально-економічного розвитку регіонів України.

На селі мають розвиватися справжні кооперативні структури, тобто структури, що відповідають загальноприйнятим кооператив-

ним принципам. Селяни повинні навчитися об'єднуватися і самим вигідно продавати свою продукцію та облаштовувати спільно свої села.

Але без партнерства з державою це неможливо. Нашій владі необхідно оволодіти поширеними у світовій практиці механізмами підтримки сільськогосподарських кооперативів і це має стати складовою аграрної політики.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бородіна О. М. Теоретичні основи сільського розвитку на базі громад: капіталізація активів / О. М. Бородіна, С. В. Кирилюк, О. В. Риковська // Економіка АПК. – 2011. – № 5. – С. 153–180.
2. Збарський В. К. Сталий розвиток сільських територій: проблеми і перспективи / В. К. Збарський // Економіка АПК. – 2010. – № 11. – С. 129–135.
3. Павлов О. І. Регіональні особливості розвитку сільських територій України / О. І. Павлов // Регіональна економіка. – 2013. – № 4. – С. 16–23.
4. Про органи самоорганізації населення: Закон України №2625-Ш від 11 липня 2001 року // Відомості Верховної Ради України – 2001. – № 48. – Ст.254. – Ст. 2-7.
5. Остапенко О. Г. Функції органів самоврядування населення: поняття та загальна характеристика // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/apdu.
6. Бородіна О. М., Прокопа І. В., Юрчишин В. В. та ін. Соціоекономічний розвиток сільського господарства і села: сучасний вимір ; [за ред. д.-ра екон. наук, проф., чл. кор. НАН України О. М. Бородіної]. – К. : Ін.-т екон. та прогнозув. НАН України, 2012. – С. 191.

УДК 347.235

Еволюція розвитку земельно-майнових відносин в Україні

Сидорченко Т.Ф.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства та економічної теорії
Бердянського державного педагогічного університету

У статті висвітлено поняття «земельні відносини», як з точки зору законодавства так і з точки зору вчених економістів. Розглянуто категорії земля та окремі земельні ділянки як об'єкти права власності. Показано відмінність понять земельних прав та земельно-майнових прав. Виконано аналіз системи реєстрації прав власності на землю та нерухоме майно з часів Київської Русі до сьогодення.

Ключові слова: земля, майно, земельна ділянка, нерухоме майно, земельні відносини, земельно-майнові відносини.

Sidorchenko T.F. EVOLUCIONIA RAZVITIYA ZEMELNO-IMUCHESTVENNYKH OTNOSHENIY V UKRAINE

В статье освещены понятие «земельные отношения», как с точки зрения законодательства так и с точки зрения ученых экономистов. Рассмотрены категории земля и отдельные земельные участки как объекты права собственности. Показано различие понятий земельных прав и земельно-имущественных прав. Выполнен анализ системы регистрации прав собственности на землю и недвижимое имущество со времен Киевской Руси до современности.

Ключевые слова: земля, имущество, земельный участок, недвижимость, земельные отношения, земельно-имущественные отношения.

Sidorchenko T.F. EVOLUTION OF LAND AND PROPERTY RELATIONS' DEVELOPMENT IN UKRAINE

In the article there was highlighted the concept of «land relations», both in terms of legislation and from the scientists economists' point of view. There was considered the category land and individual land plots as objects of property. There was shown the difference in land rights and land and property rights. There was fulfilled the analysis of registration system of the rights of land ownership and real estate from the time of Kievan Rus to the present.

Keywords: land, property, the plot of land, real estate, land relations, land and property relations.

Постановка проблеми. Земельні відносини завжди перебували в центрі уваги громадськості, різних верств населення країни, незалежно від наявності чи відсутності у них земельних ділянок. В сучасних умовах їх актуальність значно підвищилась у зв'язку з проведенням земельної реформи, приватизації землі, розвитком багатоступінчастої економіки на основі поєднання переваг колективної форми організації праці і приватної власності.

Держава за допомогою методів правового регулювання забезпечує необхідну поведінку людей як учасників правовідносин або впроваджує ті засоби регулювання, які в конкретних умовах (політичних, економічних, соціальних тощо) можуть дати максимальний очікуваний результат при здійсненні земельних реформ, вирішенні продовольчої кризи, становленні ринкових відносин тощо. Методи правового регулювання, що застосовуються у практиці правового забезпечення суспільних земельно-правових відносин, містяться в

законах та інших нормативно-правових актах, котрі є джерелом земельного права [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні і практичні проблеми права власності на землю Українського народу, земельної реформи, регулювання земельних відносин досліджувалися такими вченими як В. І. Андрейцев, Г. І. Балюк, Ю. О. Вовк, В. К. Гуревський, А. П. Гетьман, І. І. Каракаш, П. Ф. Кулинич, А. М. Мірошніченко, В. Л. Мунтян, В. В. Носік, О. М. Пашенко, О. О. Погрібний, В. І. Семчик, В. Д. Сидор, Н. І. Титова, Ю. С. Шемшученко, М. В. Шульга, В. З. Янчук.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявність численних ґрунтовних праць вітчизняних науковців, присвячених усебічному дослідженню проблематики формування права власності на земельно-майнові ресурси, враховуючи складність та багатоаспектність проблеми, на сьогодні вона залишається недостатньо розробленою, зокрема завдяки

відсутності повноцінного законодавчого забезпечення регулювання земельно-майнових відносин.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є дослідження етапів розвитку земельно-майнових відносин держави та пошуку шляхів підвищення ефективності використання земельно-майнового ресурсу країни.

Виклад основного матеріалу. В процесі використання землі між людьми встановлюються певні виробничі відносини: матеріальні (охоплюють систему володіння і користування землею), та суспільно-економічні, що виникають при використанні землі як засобу виробництва. Сукупність даних відносин утворює земельні відносини. Спробуємо з'ясувати, що включає в себе поняття «земельні відносини». Земельний кодекс України (редакція 1992 року) не давав чіткого і конкретного визначення даного поняття. Новою редакцією Земельного кодексу України від 25 жовтня 2001 р. (далі – ЗКУ) ст 2. земельні відносини трактуються, як «суспільні відносини, щодо володіння, користування та розпорядження землею» [2].

Відсутність єдиного визначення даного поняття спостерігається і в економічній літературі. У своїх наукових працях вчені-економісти по-різному підходять до визначення земельних відносин. В більшості випадків земельні відносини пов'язують з категорією власності на землю. Зокрема, М. В. Бочков визначає земельні відносини, як «... відносини в області володіння і користування землею як засобом виробництва. Вони є складовим елементом виробничих відносин суспільства і мають в своїй основі форми власності на землю, знаряддя виробництва і інші засоби виробництва».

К. М. Жиленко бачить земельні відносини як суспільні відносини, що складаються між суб'єктами господарської діяльності в результаті управління земельним фондом через користування, розпорядження і володіння землею як об'єктом і суб'єктом сільськогосподарської діяльності, що знаходяться під впливом регулюючих організаційно-економічних механізмів.

В. М. Хлистун та В. Х. Улюкаєв вважають, що поруч з формами земельної власності «... важливим аспектом земельних відносин є форми управління земельними ресурсами, які в значній мірі залежать від форм власності на землю і характеризуються системою політичних, соціально-економічних, правових та адміністративних заходів, спрямованих на організацію використання землі».

На думку Г. Д. Гуцуляка : «Земельні відносини є елементом виробничих відносин суспільства, а за соціальною природою належать до економічної бази суспільства. Грунтуючись на тій чи іншій формі власності на землю та інші засоби виробництва, земельні відносини водночас визначають ці форми, характер володіння та користування землею, ступінь і раціональність використання землі та інших засобів виробництва, впливають на розвиток продуктивних сил суспільства».

Є. С. Карнаухова розглядає земельні відносини в контексті рентних відносин, при цьому підкреслюючи, що: «Земельні відносини не обмежуються тільки відносинами з приводу найкращого використання землі в процесі виробництва. Вони обов'язково включають також відносини з приводу правильного розподілу результатів виробництва, одержаних в зв'язку з використанням землі».

Іноді окремі автори акцентують увагу на особливостях прояву окремих їх складових. Наприклад, Н. М. Скурська вважає за необхідне підкреслити роль землі як передумови та природної бази життєдіяльності людини, основного чинника навколишнього природного середовища [3].

Основні форми земельної власності існували ще в Київській Русі, а для захисту прав власності застосовувалось надання речі індивідуально визначених ознак, що проявлялось у формі відповідних позначок на майні, за порушення яких передбачалась відповідальність за статтями Руської правди. Необхідність підтвердження права власності на землю правовстановлюючими документами – великокняжими листами, судовими рішеннями, заповітами, письмовими дозволами, а також листами на вислужене нерухоме майно – вперше закріплюється у Литовських Статутах. Приблизно до середини XV ст. документальне засвідчення меж непридбаної землі вимагалось лише, якщо вона ставала об'єктом спору. Пізніше, коли феодалне землеволодіння було в основному завершене й розпочався інтенсивний земельний обіг, до поземельних документів вносяться зміни, викликані потребою конкретнішого окреслення граничних обводів, а опис межі нерідко вносився до самого тексту документу.

З 1866 р. система реєстрації прав на нерухоме майно зазнала істотних змін з прийняттям «Положення про нотаріальну частину», яке передбачало перевірку актів за місцезнаходженням майна та вчинення угод про перехід або обмеження права у нотаріусів.

Речове право за цією угодою переходило після затвердження її старшим нотаріусом того округу, де знаходилось нерухоме майно. Потім робилась відмітка в реєстрі кріпосних справ та запис у кріпосній книзі. На підставі внесеної до кріпосної книги угоди старший нотаріус видавав сторонам витяг, який був посвідченням права приватних осіб на нерухомість.

Розвиток законодавства у радянський період пов'язаний з прийняттям 21 травня 1927 р. Постанови Економічної наради РРФСР, яка затвердила «Положення про інвентаризацію майна місцевих рад» та започаткувала облік національного надбання, його ефективне управління шляхом створення єдиної служби технічного обліку та інвентаризації. Не зважаючи на скасування приватної власності, поділу майна на рухоме та нерухоме та проголошення загальної націоналізації землі, саме в цей час виникають різні реєстраційні процедури для будівель і споруд та прав на них і земельних ділянок та прав на них. У радянський період існували розрізнені елементи реєстрації прав власності, реєструвалися лише правовстановлюючі документи та певні техніко-економічні характеристики нерухомості, практично не здійснювалася перевірка реального правового статусу майна з урахуванням усіх прав щодо нього.

Розвиток відносин права власності на землю за останні двадцять років пройшов декілька етапів, а саме:

1) 1990 р. – 1992 р. (проголошення права власності Українського народу на землю в Декларації про державний суверенітет України від 16 липня 1990 р.; запровадження довічного успадкованого землеволодіння Земельним кодексом УРСР від 18 грудня 1990 р.; збереження монополії права державної власності на землю та надання її іншим суб'єктам виключно в користування);

2) 1992 р. – 1994 р. (відхід від принципу виключної монополії права державної власності на землю та легалізація права колективної та приватної власності на землю Законом України «Про форми власності на землю» від 30 січня 1992 р. і Земельним кодексом України в редакції Закону України від 13 березня 1992 р.);

3) 1994 р. – 1996 р. (запровадження паювання земель сільськогосподарського призначення та продажу земель несільськогосподарського призначення як особливих підстав набуття права власності на землю згідно з Указами Президента України);

4) 1996 р. – 2002 р. (конституційне закріплення права власності Українського народу на землю; проголошення юридичних, фізичних осіб, держави та територіальних громад суб'єктами права власності на землю в Конституції України від 28 червня 1996 р.);

5) 2002 р. – 2004 р. (відмова від права колективної власності на землю в Земельному кодексі України від 25 жовтня 2001 р.; запровадження поряд з приватною та державною власністю права комунальної власності на земельні ділянки);

6) 2004 р. – до цього часу (відтворення конституційної моделі права власності на землю Українського народу в Цивільному кодексі України від 16 січня 2003 р.; визнання суб'єктами права власності на землю фізичних та юридичних осіб, державу та територіальні громади).

Відповідно до ст. 14 Конституції України земля є основним національним багатством, що перебуває під особливою охороною держави. Право власності на землю гарантується. Це право набувається і реалізується громадянами, юридичними особами та державою виключно відповідно до закону. Законами, які визначають особливості здійснення права власності на землю в Україні, є Земельний кодекс України від 25 жовтня 2001 р. (далі – ЗКУ), Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. (далі – ЦКУ), Лісовий кодекс України в редакції Закону України від 8 лютого 2006 р., Водний кодекс України від 6 червня 1995 р., Кодекс України про надра від 27 липня 1994 р., Закони України «Про порядок виділення в натурі (на місцевості) земельних ділянок власникам земельних часток (паїв)» від 5 червня 2003 р., «Про фермерське господарство» від 19 червня 2003 р. «Про сільськогосподарську кооперацію» від 17 липня 1997 р., «Про захист конституційних прав громадян на землю» від 20 січня 2005 р., «Про оцінку земель» від 11 грудня 2003 р., «Про плату за землю» в редакції Закону України від 19 вересня 1996 р., «Про розмежування земель державної та комунальної власності» від 5 лютого 2004 р., «Про відчуження земельних ділянок, інших об'єктів нерухомого майна, що на них розміщені, які перебувають у приватній власності, для суспільних потреб чи з мотивів суспільної необхідності» від 17 листопада 2009 р. та ін. Законодавчі положення щодо набуття та реалізації права власності на землю розвиваються у підзаконних нормативно-правових актах.

Специфіка землі та окремих земельних ділянок як важливих складових довілля зумовлює особливе правове регулювання нормами спеціальної комплексної галузі земельного права відносин, що виникають у сфері охорони та раціонального використання земель. В юридичній літературі наголошується, що земля – це не звичайне майно, товар. Це цінність особливого роду, унікальний природний об'єкт, тому чисто цивілістичний підхід до регламентації суспільних відносин, які виникають з приводу землі, навряд чи є прийнятним. Правове регулювання права власності на землю забезпечується насамперед нормами ЗКУ, виданими на розвиток його положень законами та підзаконними нормативно-правовими актами, а норми цивільного права застосовуються субсидіарно, про що зазначено в ч. 1 ст. 9 ЦКУ.

Об'єктами права власності є земля та окремі земельні ділянки, які суттєво розрізняються між собою та мають різний правовий режим. Відповідно до ст. 1 Закону України «Про охорону земель» від 19 червня 2003 р. земля – це поверхня суші з ґрунтами, корисними копалинами та іншими природними елементами, що органічно поєднані та функціонують разом з нею. Як особливий об'єкт вся земля в межах території України визнається власністю Українського народу відповідно до ст. 13 Конституції України та ст. 324 ЦКУ. Інші суб'єкти набувають право власності на окрему земельну ділянку – частину земної поверхні з установленними межами, певним місцем розташування, з визначеними щодо неї правами (ст. 79 ЗКУ). Кожна земельна ділянка належить до певної категорії земель (сільськогосподарського чи лісогосподарського призначення, водного чи природно-заповідного фонду, промисловості, транспорту, зв'язку, житлової чи громадської забудови тощо) і має певне цільове призначення (для будівництва та обслуговування житлового будинку, для садівництва, для фермерського господарства тощо), що зумовлює особливості суб'єктного складу права власності на неї, підстав набуття та припинення зазначеного права.

У земельному та цивільному законодавстві визначено суб'єктів права власності на землю (земельну ділянку), якими є: Український народ, фізичні та юридичні особи, держава та територіальні громади.

На відміну від земельних прав, земельно-майнові права спрямовані на задоволення певних майнових інтересів, які водночас можуть бути реалізовані лише за наявності

в особи права власності на землю. До вказаної групи прав власників земельних ділянок можна віднести право самотійно господарювати на землі, право власності на посіви і насадження сільськогосподарських та інших культур, на вироблену сільськогосподарську продукцію, право на відшкодування збитків у випадках, передбачених законом, право споруджувати жилі будинки, виробничі та інші будівлі і споруди та ін.

Відповідно до ст. 13 Конституції України власність зобов'язує. В ст. 91 ЗКУ визначаються обов'язки власників земельних ділянок щодо раціонального використання та охорони землі як основного національного багатства України [4].

Необхідність державної реєстрації нерухомого майна та прав на нього зумовлена самою природою нерухомого майна. Об'єктивні властивості нерухомих речей виявилися причиною формування особливого правового режиму нерухомості, ядром якого є реєстрація прав на нього. У первісному вигляді вона існувала із часів виникнення приватної власності, розвиваючись й вдосконалюючись із розвитком державності. Національні системи державної реєстрації прав на нерухомість існують та діють достатньо тривалий час. Існують країни, в яких реєстрації підлягають виключно права на нерухоме майно (Австрія, Естонія, ФРН, Швейцарія та інші). Є системи реєстрації, в яких реєструються лише правочини (Великобританія, США). В окремих країнах реєстрації підлягають не лише права та правочини, але й обмеження (обтяження) прав на нерухоме майно (Іспанія, Росія). У Франції, країнах Скандинавії, Польщі, Словенії, Естонії, Болгарії реєстрацію прав здійснюють суди, нотаріуси, міністерства юстиції, а кадастри – організації, підпорядковані різним міністерствам або органам місцевого самоврядування. Розділення кадастру та реєстраційної системи мінімізує міжвідомчий конфлікт інтересів, оскільки за формування об'єктів нерухомості та реєстрацією прав на них відповідають різні організації. В інших країнах Європи – Албанії, Вірменії, Чехії, Нідерландах, Греції, Італії, Литві, Люксембурзі – реєстр прав і кадастр веде один орган. Маючи стійку тенденцію до розвитку, світові системи реєстрації доповнюють і навіть проникають одна в одну. Гарантування державою надійності та беззаперечності даних реєстру прав є обов'язковою умовою функціонування центральноєвропейської (титульної) системи реєстрації прав.

Оснoву державної реєстрації прав власності на нерухоме майно становить Конституція України; міжнародні угоди, членом яких є Україна (Конвенція про правову допомогу і правові відносини у цивільних, сімейних та кримінальних справах (Мінськ, 1993 р.), Конвенція Ради Європи щодо захисту осіб у зв'язку з автоматизованою обробкою персональних даних (Страсбург, 1981 р.), Додатковий протокол до Конвенції стосовно органів нагляду та транскордонних потоків даних (Страсбург, 2001 р.); спеціальні закони, які регулюють порядок створення та діяльність державних органів щодо порядку проведення реєстрації прав власності на нерухоме майно, особливостей ведення та функціонування відповідних державних реєстрів (Закони України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень» від 01.07.2004 р., «Про інформацію» від 02.10.1992 р., «Про доступ до публічної інформації» від 13.01.2011 р., «Про захист інформації в інформаційно-телекомунікаційних системах» від 31.05.2005 р., «Про основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007-2015 роки» від 09.01.2007 р. та ін.; інші нормативно-правові акти, які стосуються реєстраційної діяльності, особливостей збору і внесення до державних реєстрів відповідної інформації («Положення про Державну реєстраційну службу», затверджене Указом Президента України № 401/2011 від 06.04.2011 р.; Постанова Кабінету Міністрів України «Про державне підприємство «Інформаційний центр» Міністерства юстиції України» № 1272 від 14.07.1999 р., галузеві нормативні акти, якими регулюються певні реєстраційні процедури (зокрема, норми цивільного, цивільно-процесуального, земельного, житлового, кримінального, кримінально-процесуального законодавства).

Історія формування нової системи державної реєстрації права власності розпочинається в Україні із прийняттям у лютому 1998 року Кабінетом Міністрів України Постанови № 192 «Про заходи щодо створення системи реєстрації прав на нерухоме та рухоме майно», якою було створено Міжвідомчу комісію з питань створення системи реєстрації прав на нерухоме та рухоме майно, основним завданням якої стало розроблення комплексу заходів, пов'язаних зі створенням та впровадженням системи реєстрації прав на нерухоме та рухоме майно в Україні. У цей період було впроваджено паралельну реєстрацію прав на будівлі і споруди та на земельні ділянки. Адмі-

ністратором Державного реєстру земель став Центр державного земельного кадастру при Державному комітеті України по земельних ресурсах, адміністратором бази даних Державного реєстру прав власності на нерухоме майно – Державне підприємство «Інформаційний центр» Міністерства юстиції України.

Значною подією цього періоду стало прийняття у 2004 р. Закону України «Про державну реєстрацію прав на нерухоме майно та їх обмежень», який визначив правові, економічні та організаційні засади створення у майбутньому у складі державного земельного кадастру єдиної системи державної реєстрації речових прав на земельні ділянки та інше нерухоме майно, обмежень цих прав.

Новий порядок реєстрації прав на нерухомість, передбачений Законом України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень» (далі – Закон) набрав чинності з 01.01.2013 [5]. З цього моменту запрацювала єдина система державної реєстрації речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень, яка поєднала в собі інформацію про земельні ділянки та об'єкти, які на них знаходяться. З 01.01.2013 функції державної реєстрації речових прав на нерухоме майно, у тому числі на земельні ділянки, переходять до спеціально уповноваженого центрального органу виконавчої влади з питань державної реєстрації прав – Міністерства юстиції та його територіальних управлінь юстиції.

Від імені Міністерства юстиції ці функції виконують Державна реєстраційна служба України (далі – Укрдержреєстр) та її структурні територіальні підрозділи. Державна реєстрація речових прав здійснюватиметься шляхом внесення записів до Державного реєстру речових прав на нерухоме майно. Згідно зі ст. 4 Закону державній реєстрації прав підлягають:

- 1) право власності;
- 2) речові права, похідні від права власності: право користування (сервітут); право користування земельною ділянкою для сільськогосподарських потреб (емфітевзис); право забудови земельної ділянки (суперфіцій); право господарського відання; право оперативного управління; право постійного користування та право оренди (суборенди) земельної ділянки; право користування (найму, оренди) будівлею або іншою капітальною спорудою (їх окремою частиною), що виникає на підставі договору найму (оренди) будівлі або іншої капітальної споруди (їх окремої частини), укладеного на строк не менш як

три роки; іпотека; право довірчої власності; інші речові права відповідно до закону;

3) право власності на об'єкт незавершеного будівництва;

4) заборона відчуження та арешт нерухомого майна, податкова застава, предметом якої є нерухоме майно, та інші обтяження.

У статті 5. Закону зазначено:

1. У Державному реєстрі прав реєструються речові права та їх обтяження на земельні ділянки, а також на об'єкти нерухомого майна, розташовані на земельній ділянці, переміщення яких неможливе без їх знецінення та зміни призначення, а саме: підприємства як єдині майнові комплекси, житлові будинки, будівлі, споруди, а також їх окремі частини, квартири, житлові та нежитлові приміщення.

2. Право власності на підприємство як єдиний майновий комплекс, житловий будинок, будівлю, споруду, а також їх окремі частини може бути зареєстровано незалежно від того, чи зареєстровано право власності чи інше речове право на земельну ділянку, на якій вони розташовані.

Право власності на квартиру, житлове та нежитлове приміщення може бути зареєстровано незалежно від того, чи зареєстровано право власності на житловий будинок, будівлю, споруду, а також їх окремі частини, в яких вони розташовані.

3. Не підлягають державній реєстрації речові права та їх обтяження на корисні копалини, рослини, а також на малі архітектурні форми, тимчасові, некапітальні споруди, розташовані на земельній ділянці, переміщення яких можливе без їх знецінення та зміни призначення, а також окремо на споруди, що є приналежністю головної речі, або складовою частиною речі, зокрема на магістральні та промислові трубопроводи (у тому числі газорозподільні мережі), автомобільні дороги, електричні мережі, магістральні теплові мережі, мережі зв'язку, залізничні колії.

Особливості державної реєстрації речових прав на земельні ділянки комунальної або державної власності врегульовано ст. 28 Закону. Для зручності, зазначимо основні тези:

1. Рішення органів державної влади або органів місцевого самоврядування про передачу земельної ділянки у власність або користування (постійне користування, оренду, користування земельною ділянкою для сільськогосподарських потреб (емфітевзис), користування чужою земельною ділянкою для

забудови (суперфіцій), сервітут) можуть прийматися за відсутності державної реєстрації права власності держави чи територіальної громади на таку земельну ділянку в Державному реєстрі прав.

2. Під час проведення державної реєстрації права користування (постійне користування, оренда, користування земельною ділянкою для сільськогосподарських потреб (емфітевзис), користування чужою земельною ділянкою для забудови (суперфіцій), сервітут) земельними ділянками державної чи комунальної власності, право власності на які не зареєстровано в Державному реєстрі прав, державний реєстратор одночасно з проведенням такої реєстрації проводить також державну реєстрацію права власності на такі земельні ділянки без подання відповідної заяви органами, які згідно із статтею 122 Земельного кодексу України передають земельні ділянки у власність або у користування.

Землями комунальної власності відповідних територіальних громад вважаються:

– земельні ділянки: на яких розташовані будівлі, споруди, інші об'єкти нерухомого майна комунальної власності відповідної територіальної громади; які перебувають у постійному користуванні органів місцевого самоврядування, комунальних підприємств, установ, організацій;

– всі інші землі, розташовані в межах відповідних населених пунктів, крім земельних ділянок приватної власності та земельних ділянок, на яких розташовані будівлі, споруди, інші об'єкти нерухомого майна державної власності; які перебувають у постійному користуванні органів державної влади, державних підприємств, установ, організацій, Національної академії наук України, державних галузевих академій наук; земельні ділянки, що використовуються Чорноморським флотом Російської Федерації на території України на підставі міжнародних договорів, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України;

У державній власності залишаються:

– розташовані в межах населених пунктів земельні ділянки: на яких розташовані будівлі, споруди, інші об'єкти нерухомого майна державної власності; які перебувають у постійному користуванні органів державної влади, державних підприємств, установ, організацій, Національної академії наук України, державних галузевих академій наук; які належать до земель оборони;

– земельні ділянки, що використовуються Чорноморським флотом Російської Федерації на території України на підставі міжнародних договорів, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України;

– усі інші землі, розташовані за межами населених пунктів, крім земельних ділянок приватної власності та земельних ділянок, які належать до земель оборони;

– землі зон відчуження та безумовного (обов'язкового) відселення, що зазнали радіоактивного забруднення внаслідок Чорнобильської катастрофи [6].

Висновки та пропозиції. Для подальшого розвитку системи ефективного управління земельними ресурсами в Україні необхідно створити повноцінне земельне законодавство, спрямоване на комплексне регулювання правових відносин щодо землі

як об'єкта земельного права. Виходячи з особливостей цього об'єкта, можна виділити такі основні напрями у формуванні правової системи управління земельними та майновими ресурсами: правове регулювання земель як основного природного ресурсу; правове регулювання земель та майна як об'єкта права власності; правове регулювання земель як основи життя і діяльності народів, що проживають на території України.

Створення повноцінного законодавчого забезпечення регулювання земельних відносин є необхідною умовою функціонування ефективної земельної політики у країні. Комплекс заходів щодо регулювання земельно-майнової власності має бути спрямований на реалізацію державної політики та ефективного використання наявного земельно-майнового потенціалу країни.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Адміністративне право України / за ред. Ю. П. Битяка. – Х. : Право, 2001. – 528 с.
2. Земельний кодекс України від 25.10.2001р. № 2768-III-[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
3. Т.Г.Титаренко Поняття державного регулювання і державного управління земельними відносинами / Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2014. – № 4(76). – С. 72-78. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ir.stu.cn.ua/bitstream/handle/123456789/10973/1372.pdf?sequence>.
4. Цивільне право України / Підручник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/1584072046944/pravo/tsivilne_pravo_ukrayini.
5. Закон України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень» 01.07.2004 № 1952-IV-[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
6. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо розмежування земель державної та комунальної власності» від 06.09.2012 № 5245-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.

Аналіз особливостей та розвитку туристичного ринку України

Січка І.І.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри туристичної інфраструктури та сервісу
Факультету туризму та міжнародних комунікацій
Ужгородського національного університету

У статті проаналізовано стан розвитку туристичного ринку в Україні. Вплив туристичного сектору на економіку країни та державу загалом. Проблеми та перспективи розвитку туристичного ринку в Україні. Аналіз кількості туристів в Україні за останні роки. Стан туристичної галузі України. Проаналізовано дані Державної служби статистики та Всесвітньої організації туризму, щодо кількості туристів (іноземних та внутрішніх туристів), значення туристів з України в європейській туристичній сфері. Роль туристичної сфери України як однієї з найперспективніших.

Ключові слова: туризм, ринок туристичних послуг, туристичний продукт, економіка, країна.

Січка И.И. АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ И РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКОГО РЫНКА УКРАИНЫ

В статье проанализированы состояние развития туристического рынка в Украине. Влияние туристического сектора на экономику страны и государство в целом. Проблемы и перспективы развития туристического рынка в Украине. Анализ количества туристов в Украине за последние годы. Состояние туристической отрасли Украины. Проанализированы данные Государственной службы статистики и Всемирной организации туризма, по количеству туристов (иностранных и внутренних туристов), значение туристов из Украины в европейской туристической сфере. Роль туристической сферы Украины как одной из самых перспективных.

Ключевые слова: туризм, рынок туристических услуг, туристический продукт, экономика, страна.

Sichka I.I. ANALYSIS OF FEATURES AND THE DEVELOPMENT OF TOURISM MARKET IN UKRAINE

The article analyzes the state of the tourism market in Ukraine. The impact of the tourism sector on the economy and the state in general. The problems and prospects of the tourism market in Ukraine are analyzed. The number of tourists in Ukraine in recent years is researched. The state of tourism industry in Ukraine. Data of State Statistics Service and the World Tourism Organization on the number of tourists (foreign and domestic tourists) and the importance of tourists from Ukraine in the European tourism sector are analyzed.

The role of the tourism industry of Ukraine as one of the most promising.

Keywords: tourism, tourism market, tourism product, the economy, the country.

Вступ і постановка проблеми. На початку XXI ст. туристична індустрія набула великих розмірів та приносить високі прибутки країнам, які її розвивають. Туристичний ринок набуває рис високо – конкурентного середовище, де кожна країна намагається стати першою по просуванню туристичного товару, адже прибутки від туристичної індустрії з кожним роком займають все більші показники у бюджетах країн світу. Ось чому розвиток туристичної індустрії в Україні є такою важливою темою дослідження. Сфера туризму якщо її правильно просувати, може приносити високі прибутки для економіки, та країні в цілому.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Важливість дослідження розвитку туристичної сфери та її значення проаналізована в працях іноземних та вітчизняних вчених. Наукові дослідження відображають багато проблем та особливостей туристичної сфери:

організація діяльності у ринкових умовах – О. Любіцева, особливості становлення туристичної індустрії в Україні – Шепелюк С. І. [6], багатьма вченими проаналізовано загальний стан туристичної сфери – Оленічева Ю. О., Корнева Д. А.. Статистичні дані різних періодів про стан туристичної індустрії в Україні представлені Державною службою статистики України [5]. Також досліджено дані про особливості розвитку туризму в Україні та у світі за інформацією впливової установи – Всесвітньої туристичної організації [2].

Метою даної роботи є, проаналізувати та дослідити особливості туристичної сфери в Україні, її вплив на економіку та країну загалом.

Результати дослідження. Туристичний ринок вважається досить гнучким і таким, що швидко відновлюється після дії несприятливих чинників. Але незважаючи на це, він гостро реагує на будь-які зміни у суспільстві

та на зовнішні чинники, які мають безпосередній вплив на нього. Саме ці зміни значною мірою визначають кон'юнктуру туристичного ринку – стан попиту і пропозиції на туристичний продукт на даній території за визначений проміжок часу. Відомо, що кон'юнктура туристичного ринку досить мінлива і залежить, зокрема, від політичних, економічних, соціальних та інших процесів [1].

У найближче десятиліття туризм залишиться одним з найбільших джерел створення нових робочих місць у ряді регіонів світу. За прогнозами експертів, протягом наступних п'яти років рівень щорічного зростання цієї галузі становитиме 5%, що дасть можливість створити 2 млн. нових робочих місць. За оцінками Всесвітньої туристичної організації (ВТО), питома вага туризму у створенні валового національного продукту (ВНП) країн світу в 2015 р. сягнула 11-12%. Крім того, результати проведених досліджень ВТО передбачають, що туристичний рух до 2020 р. зросте до 1,6 млрд. туристів за рік, які витратять 2 трлн дол. США, тобто 5 млрд. на день. Разом із телекомунікаційною індустрією, інформаційними технологіями туризм забезпечуватиме економічне зростання у XXI ст. Ця галузь розвивається швидкими темпами і

в найближчі роки може стати найбільш важливим сектором підприємницької діяльності [2].

Основною властивістю туризму є його здатність впливати на економіку регіону, країни й світу. На особливості зв'язку між стадіями економічного розвитку та характерними рисами розвитку туризму одним з перших звернув увагу П. Роту ще в 1959 р. З того часу формула не те, що не застаріла, але й продовжує підтверджуватися [3].

Сфера туризму має вагомий вплив на національну економіку країни:

- прямо (прямий вплив);
- або опосередковано (непрямий вплив).

При прямому впливі туризму приносить прибуток чи дохід суб'єктам сектору туризму, а при непрямому впливі збільшується попит в суміжних галузях економіки [6].

Ось ще одна з причин чому туристична індустрія та особливості її розвитку є важливі для кожної країни і для України також. Наша держава має надзвичайно великі можливості у розвитку туристичної галузі та інфраструктури, що може привести, як наслідок до зростання кількості туристів в нашу країну, що в свою чергу наповнить бюджет, створить нові робочі місця та принесе інші позитивні фактори в економіку та життя країни загалом.

Таблиця 1

Туристичні потоки [5]

	Кількість туристів, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності України – усього ²	Із загальної кількості туристів: ¹			Кількість екскурсантів ²
		іноземні туристи	туристи-громадяни України, які виїжджали за кордон	внутрішні туристи	
2000	2013998	377871	285353	1350774	1643955
2001	2175090	416186	271281	1487623	1874233
2002	2265317	417729	302632	1544956	1991688
2003	2856983	590641	344 332	1922010	2690810
2004	1890370	436311	441798	1012261	1502031
2005	1825649	326389	566942	932318	1704562
2006	2206498	299125	868228	1039145	1768790
2007	2863820	372455	336049	2155316	2393064
2008	3041655	372752	1282023	1386880	2405809
2009	2290097	282287	913640	1094170	1909360
2010	2280757	335835	1295623	649299	1953497
2011	2199977	234271	1250068	715638	823000
2012	3000696	270064	1956662	773970	865028
2013	3454316	232311	2519390	702615	657924
2014 ¹	2425089	17070	2085273	322746	1174702
2015 ¹	2019576	15159	1647390	357027	125471

¹ Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

² 2000-2010 за даними Міністерства інфраструктури України, починаючи з 2011 року за даними Держстату

Але за даними Державної служби статистики України кількість туристів, які відвідали Україну у 2014 – 2015 рр. зменшилася на 90% [4]. За даними Державної служби статистики (Держстату), у 2015 році Україну відвідали 15 159 іноземних туристів, в 2014-му – 17 070 осіб. Для порівняння, у 2013 році в Україну приїхали понад 232 тисячі іноземних гостей (табл. 1).

Зменшення кількості туристів, які приїжджають в Україну спричинено останніми подіями, які відбулися в країні, а також тим, що один з найбільших туристичних регіонів нашої країни – півострів Крим наразі є тимчасово окупованою територією, негативним чинником є також те, що навіть внутрішні туристи можуть надавати перевагу іноземному відпочинку, та інше.

За даними Державної служби статистики станом на 2015 р. в'їзд іноземних громадян в Україну відбувався з багатьох країн світу, але найбільше туристів прибули з Російської

Федерації, Білорусії, Туреччини, Ізраїлю, Німеччини та з інших країн світу [12].

Україна має вагомні об'єктивні передумови, щоб увійти до найрозвиненіших у туристичному відношенні країн світу, та приваблювати більше іноземних туристів. Адже якщо говорити про наявність туристичних ресурсів як одну з основних передумов для розвитку туризму, то Україна має всі шанси для інтенсивного розвитку туризму. Зручне географічне розташування, сприятливий клімат, різноманітний рельєф, унікальне поєднання природно-рекреаційних ресурсів, культурно-історичної спадщини, розгалуження санаторно-курортної бази – всі ці фактори зумовлюють конкурентні переваги України в пропозиції туристичного продукту. [2]

В Україні туризм формує приблизно 1%-2% сукупного ВВП (в країнах Європи – біля 10%), частка експорту туристичних послуг в структурі експорту товарів та послуг в Україні становить 0.7% (в країнах Європи – 30%).

Таблиця 2

Фактори, які впливають на розвиток туризму та туристичний ринок України

Позитивні фактори	Негативні фактори
Велика кількість туристичних ресурсів.	Неефективне та нераціональне використання природних туристичних ресурсів.
Зміцнення позицій України на світовому туристичному ринку.	Відсутність чіткої стратегії розвитку індустрії туризму та чіткого його регулювання.
Сприяння розвитку індустрії пріоритетної туристичної діяльності.	Низька якість соціальної складової туризму в структурі зайнятості.
Представлення України на міжнародному рівні як демократичної європейської країни.	Недостатньо розвинена інфраструктура, система транспортного обслуговування стають на заваді швидкому піднесенню туристичної слави країни.
Наявність кваліфікованої робочої сили.	Відсутність комплексної стратегії розвитку туризму.
Наявність великої кількості туристичних атракцій для інвестування.	Неефективний менеджмент та приференціювання територій.
Розвиток комунікацій	Недостатня представленість країни в міжнародних туристичних заходах.
Позитивна екологічна ситуація більшої частини країни, що може в майбутньому стати поштовхом до розвитку зеленого туризму.	Пошкодження, занедбання чи навіть знищення туристичних об'єктів та культурної спадщини України.
Сучасні технології обслуговування.	Недостатнє фінансування об'єктів культурної спадщини.
Міжрегіональна співпраця та представлення бренду Україна	Значна «тінізація» туристичного ринку.
Наявність транскордонного співробітництва.	Недостатні інвестиційні впливання, як іноземних так і внутрішніх інвесторів.
Велика історична, культурна та архітектурна спадщина України, що можна використовувати для розвитку туристичної галузі країни.	Високі податкові ставки

Джерело: розроблено автором

За даними Всесвітньої туристичної організації UNWTO, частка України в туристичних потоках Європи становить близько 4% та близько 0,9% – в загальноєвропейських надходженнях від туристичної діяльності [7].

Низький рівень використання потужності туристичного потенціалу країни підтверджується незначним внеском туристичної сфери в ВВП (рис.1), а за даними Державної статистики України в 2015 р. відбулося скорочення кількості туристів, що ще більше знизило дохід від туристичної сфери.



Рис. 1. Питома вага прямих надходжень від туристичної сфери у ВВП України за 2005 – 2014 рр., % [8]

Згідно зі світовим рейтингом загального внеску туристичної сфери до ВВП країни, Україна у 2014 р. посіла лише 64-е місце (у 2013 р. – 53 – є місце) серед 184 країн світу [9, с. 1].

Перспективи розвитку та створення туристичної сфери України є надзвичайно великими, адже практично кожна область має свої особливості, які зможуть стати візитною картою країни в завоюванні іноземних туристів. Але багато проблем та негативних факторів

стоять на заваді розвитку туристичної галузі в Україні (табл. 2).

Отже, на шляху реалізації туристичного потенціалу України також стоять певні економічні, соціальні, екологічні та інші чинники. Негативним є локальний інформаційний вакуум щодо діяльності міжнародних організацій і запроваджених проектів у туристичній сфері [11]. Стратегічною метою розвитку туристичної індустрії України є створення конкурентоспроможного туристичного продукту, який максимально зміг би задовольнити потреби споживачів, та на основі якого можна б забезпечити комплексний розвиток територій та їхніх соціально – економічних інтересів. Також надзвичайно б сприяло виведенню туризму на якісно кращий рівень PR компанії наших туристичних об'єктів, адже багато туристів можливо навіть не знають, що в комплексі може запропонувати їм Україна. Тобто недостатня інформованість про туристичні заклади відпочинку, тури по країні, туристичні послуги також є негативним фактором у розвитку туризму. Не менш важливим залишається якість наданих туристичних послуг, за цим показником Україна поступається багатьом країнам.

Висновки. Таким чином можна зробити висновок, що Україна має надзвичайно великі перспективи у розвитку туристичного ринку послуг та туристичного бізнесу, адже має багато туристичних ресурсів, які є однією з передумов розвитку туризму. Але з іншого боку для того, щоб привабити туристів та розвивати туристичну галузь, потрібно виправити деякі проблеми, які гальмують розвиток туристичного бізнесу в Україні. В першу чергу потрібно побороти фактори, які мають негативний вплив на розвиток туристичної сфери і розвивати та вдосконалювати ті фактори, які мають позитивний вплив на туризм.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Туристичний ринок України як індикатор суспільних процесів. В.Ю. Пестушко, к.г.н., доц. УДК 911.3. Електронний ресурс / [Режим доступу]: <http://er.nau.edu.ua:8080/bitstream/NAU/19654/1/%>.
2. Офіційний сайт Всесвітньої туристичної організації – WorldTravelandTourismCouncil [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.wttc.org/research/economic-research/>.
3. Дядечко Л.П. Економіка туристичного бізнесу: навч. посіб. / Л.П. Дядечко. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 224 с.
4. Держстат: Кількість туристів, які відвідали Україну у 2014 і 2015 роках, впала на 90% [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/news/-/375340/derzhstat-kilkist-turystiv-yaki-vidvidaly-ukrayinu-u-2014-i-2015-rokah-vpala-na-90>.
5. Ukrstat.org – публікація документів Державної Служби Статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2007/tyr/tyr_u/potoki2006_u.htm.

6. Особливості становлення та розвитку туристичної індустрії в Україні. Шепелюк С.І. Вісник ДІТБ. – 2013. – №17. – С. 262-268 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/shepeljuk2.htm.
7. Travel & Tourism 2014 / World Travel & Tourism Council. – London, 2014. – 44 p.
8. Папп В. В. Розвиток сфери туризму в контексті Євроінтеграційних процесів в Україні. УДЄ 330.3:338.48(477) Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова. 2015. Т. 20. Вип. 97.
9. Travel & Tourism Economic Impact 2014 Ukraine / World Travel & Tourism Council. – London, 2014. – 22 p.
10. Ірина Жук. Сучасний стан та перспективи розвитку туристичного бізнесу в Україні. Вісник Львівського університету. Серія міжнародні відносини, 2008. – Вип. 24. – С. 71-76 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/zhuk.htm.
11. Бондаренко М. П. Позиціонування України на міжнародному туристичному ринку // Економічний часопис – XXI. – 2011 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Ech/2011_1-2/14_Bondarenko.pdf.ц
12. Офіційний сайт Державної статистичної служби України [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/tyr/tyr_u/vig2015_u.htm.

УДК 338.27

Сучасні аспекти прогнозування соціально-економічного розвитку національної економіки

Стоянець Н.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та євроінтеграції
Сумського національного аграрного університету

У статті розкриті актуальні питання щодо запровадження системи прогнозування соціально-економічного розвитку регіональної та національної економіки. Акцентовано увагу на необхідності здійснення прогнозування діяльності при розробці та прийнятті програмних документів з питань соціально-економічного розвитку регіонів України. Проведено аналіз Програм розвитку декількох регіонів України і на їх прикладі обґрунтовано необхідність запровадження всебічної системи прогнозування при становленні кластерної моделі соціально-економічного розвитку.

Ключові слова: прогнозування, соціально-економічний розвиток, регіональна економіка, національна економіка, ринкова економічна система, програми розвитку, кластер, кластеризація економіки, регіональні кластери.

Стоянец Н.В. СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье раскрыты актуальные вопросы внедрения системы прогнозирования социально-экономического развития региональной и национальной экономики. Акцентируется внимание на необходимости осуществления прогнозуемой деятельности при разработке и принятии программных документов по вопросам социально-экономического развития регионов Украины. Проведен анализ Програм развития нескольких регионов Украины и на их примере обоснована необходимость внедрения всеобъемлющей системы прогнозирования при становлении кластерной модели социально-экономического развития.

Ключевые слова: прогнозирование, социально-экономическое развитие, региональная экономика, национальная экономика, рыночная экономическая система, программы развития, кластер, кластеризация экономики, региональные кластеры.

Stoyanets N.V. MODERN ASPECTS OF PREDICTION OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY

The article deals with topical issues of implementation of the system of forecasting of socio-economic development of the regional and national economy. The attention to the need for forecasting activities in the development and adoption of policy documents on socio-economic development of regions of Ukraine. The analysis of the program of development of several regions of Ukraine and their example of the necessity of the introduction of a comprehensive forecasting system for the formation of the cluster model of socio-economic development.

Keywords: forecasting, social and economic development, regional economy, the national economy, the market economic system, development programs, cluster, clustering of economy, regional clusters.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Упродовж останніх двох десятиліть для України залишається актуальним питання структурної трансформації національної економіки країни відповідно до сучасних вимог економічного розвитку інноваційного типу. Структурні зрушення в національній економіці передбачались всіма державними програмами розвитку економіки України. Але, на жаль, національна економіка залишається неадаптованою до вимог інноваційного, конкурентонасиченого глобального економічного простору. Слід

також зазначити про адміністративно-територіальну реформу, яка на сьогодні набирає оберти, йде об'єднання громад та сільських територій, відбувається децентралізація влади, розподілення та перенаправлення фінансових потоків, більше владних повноважень залишається на місцях, йде масштабна робота з фінансовими донорськими організаціями, формуються генеральні плани та стратегічні плани розвитку сільської території. Під час таких масштабних політичних, економічних, ринкових перетворень роль прогнозування соціально-економічного роз-

витку регіональних та національної економіки в цілому має першочергове значення.

Для виявлення позитивних змін та, особливо, негативних наслідків, від усіх структурних та економічних перетворень, які на сьогодні відбуваються в державі, необхідно провести масштабну роботу по прогнозуванню їх результатів та наслідків для регіональної та національної економіки.

Аналіз останніх публікацій та досліджень. Існує велика кількість методів прогнозування соціально-економічного розвитку. Дослідивши їх загальну чисельність, переваги та недоліки, необхідно вибрати оптимальний для використання в кожній конкретній ситуації. Слід також зазначити, що використання різних методів прогнозування у різних сферах діяльності є досить креативним та дослідницьким заходом. Ступінь достовірності прогнозів можна порівняти з дійсно реальними показниками, і, зробивши висновки, перейти до наступного прогнозу вже з існуючими даними та наявною тенденцією.

Дослідженню аспектів соціально-економічного прогнозування було присвячено значну кількість наукових робіт таких зарубіжних та вітчизняних вчених, як Ансофф І., Карлофф Б., Кемпбел Д., Кох Р., Каплан Р, Нортон Д., Є.І. Бойко, А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, Ф.А. Важинський, З.С. Варналій, М.І. Долішній, С.І. Дорогунцов, І.Ф. Коломієць, А.Ф. Мельник, Т.Г. Морозова, С.І. Пирожков, С.А. Романюк, М.І. Фащевський, М.Г. Чумаченко, Л.Т. Шевчук, С.Л. Шульц та ін.

Проте, не дивлячись на значний об'єм досліджень з питань прогнозування, не всі аспекти цієї проблематики достатньо досліджені та обґрунтовані.

На сьогодні усі акценти системи прогнозування соціально-економічного розвитку як на регіональному так і на національному рівнях слід застосовувати як інструмент управління. Застосування методів прогнозування повинне відповідати реаліям сьогодення, а це, в свою чергу, вимагає адаптації класичних методів до сучасних умов.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є висвітлення актуальності використання прогнозування в умовах невизначеності. Таке формулювання в першу чергу пов'язане з тим, що на сьогодні існує множина варіантів можливого розвитку економічної системи регіону та держави, і це все відбувається в період здійснення адміністративно-територіальної реформи та децентралізації влади, а тому для прийняття

виважених управлінських рішень необхідно базуватися на актуальних та достовірних прогнозних показниках, що підтверджують ефективність та доцільність прийняття таких рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах глобалізації економіки традиційний розподіл її на сектори та галузі втрачає свою актуальність. Сьогодні діє мережева економіка з її інноваційними кластерами; інформаційні мережі об'єднують людей з їх творчими здібностями та знаннями. Стало можливим об'єднання в мережі будь-якої галузі людської діяльності – промисловості, науки, освіти, агроіндустрії, транспорту, охорони здоров'я, індустрії розваг та інших сфер.

Головними напрямками діяльності центральних і місцевих органів влади щодо розвитку виробничо-економічного потенціалу держави мають бути адаптація економіки до умов глобалізації, розширення її галузевої спеціалізації, створення на сучасній технологічній базі галузей з добавленою вартістю в кожному регіоні, екологізація виробництва, розбудова виробничої, транспортної і ринкової інфраструктури, сприяння розвитку підприємництва, реалізація інноваційної політики в регіонах, забезпечення ефективного управління комунальною власністю.

Досвід країн з розвинутою ринковою економікою ще раз доводить, що розвиток національної та регіональної економік неможливий без використання системи прогнозування, як ефективного механізму прийняття управлінських рішень.

На даний час держава потребує ефективної системи прогнозування. Соціально-економічні системи визнаються одними з найскладніших для моделювання. Це обумовлюється такими чинниками, як здатність елементів системи впливати на саму модель через фактичне редагування вихідних даних, здатність міняти умови розвитку, відсутність нормативів поведінки в стандартних ситуаціях тощо.

Прогнозування відіграє ключову роль в системі управління процесами соціально-економічного розвитку регіону як сполучна ланка серед об'єктивно необхідних функцій підготовки і реалізації відповідних рішень. Вибір помилкових управлінських рішень, заснованих на помилковому прогнозі, може привести до негативних наслідків розвитку регіональної та національної систем. Подолання ж цих наслідків вимагатиме відвернення ресурсів, що забезпечують економічний розвиток регіону і соціальне забезпечення його громадян [1, с. 183].

У відповідності до «Концепції вдосконалення системи прогнозних і програмних документів з питань соціально-економічного розвитку України» [2] визначено, що сучасний стан національної економіки зумовлює необхідність подальшого вдосконалення системи прогнозних і програмних документів з питань соціально-економічного розвитку та запровадження стратегічного планування роботи в органах виконавчої влади, яке передбачає планування заходів з розроблення прогнозних документів, розроблення, реалізації та контролю за виконанням програмних документів, що визначають цілі соціально-економічного розвитку держави та шляхи їх досягнення.

Систему прогнозних і програмних документів складають довгострокові, середньострокові та короткострокові прогнозні і програмні документи, в яких відповідно до соціально-економічних та суспільно-політичних процесів, що відбуваються в державі, з урахуванням впливу зовнішньоекономічних та інших факторів і очікуваних тенденцій визначаються цілі і пріоритети соціально-економічного розвитку та заходи, які необхідно здійснити для їх досягнення [2].

Отже, будь-які програмні документи з питань соціально-економічного розвитку України повинні базуватися на отриманих та всебічно проаналізованих результатах планово-прогнозної роботи, з відображенням всіх можливостей та переваг та із зазначенням ризикових ситуацій та негативних наслідків для регіону та держави в цілому. Але, на жаль, на сьогодні така робота на рівні регіону, як базової одиниці національної економіки, практично не здійснюється. В підтвердження цього хотілось би привести такі обґрунтовані дослідження.

На сьогодні агропромисловий сектор національної економіки є найбільшим за наповненнями до державного бюджету. Але управління агропромисловим виробництвом в здійснюється за застарілим галузевим (секторальним) принципом, що базується на традиційних формах галузевої організації виробництва. Така організація й управління аграрним сектором склалися за функціонування адміністративно-планової економіки та існує й нині. Одним із суттєвих недоліків галузевої організації агропромислового виробництва є те, що вона залишає поза увагою розвиток сільських територій. За такої організації аграрного сектора роль регіональних структур управління знижується, а найвищого рівня управління – загальнодержавного – зростає.

І тому для України надзвичайно важливим є вибір подальшої організації агропромислового виробництва. Це підтверджується й тим, що економічною базою існування та розвитку сільських території було, є і буде агропромислове виробництво [3, с. 216].

Враховуючи міжнародний досвід та позитивні відгуки експертів в багатьох регіонах України було взято за основу територіально-самоврядну, так звану кластерну модель регіонального розвитку.

Політика, спрямована на створення промислових кластерів, сприяє реалізації концепції сучасного економічного розвитку. Саме виробничі кластери поєднують конкуруючих виробників і постачальників з налаштованими на ділове співробітництво дослідницькими інститутами, державними і приватними джерелами фінансування, з державними агентствами з економічного розвитку, а також з новим інститутами, спеціально створеними для впровадження кластеризації. Головна сутність кластерної концепції полягає в забезпеченні виробничо-комерційної діяльності й удосконаленні ділових і особистих взаємовідносин, що, як очікується, мають набути характеру органічно взаємозалежного і нерозривного ділового співробітництва [4].

Сучасний закордонний досвід свідчить про те, що кластерний підхід у всьому світі визнається як надійний спосіб підвищення конкурентоздатності регіональних та національних економік. В цілому, як оцінюють експерти, зараз кластеризацією охоплено вже більш 50% існуючої економіки провідних країн світу.

Але, для того, щоб така модель регіональної економіки почала ефективно працювати, необхідно здійснити низку організаційно-економічних, законодавчих та інших управлінських актів, націлених на забезпечення функціонування такого соціально-економічного устрою, як кластер. І в першу чергу, що необхідно зробити, це провести всебічне прогнозування варіантів розвитку такого кластеру, а вже потім використовувати таку модель в програмних документах з питань соціально-економічного розвитку України. Так, на сьогодні у вітчизняному законодавстві не визначено поняття «кластер», його види, особливості створення і функціонування. Зокрема, у Господарському кодексі України відсутнє поняття «кластеру» як територіального об'єднання підприємств.

Розробленими, але не затвердженими залишаються проекти нормативно-правових актів щодо формування засад державної

політики у сфері кластеризації економіки, такі як Концепція створення кластерів в Україні (Міністерство економіки України, 2008 р.), Національна стратегія формування та розвитку транскордонних кластерів (Міністерство регіонального розвитку та будівництва України, 2009 р.).

У чинних нормативно-правових документах щодо засад державної аграрної політики не передбачено регламентування діяльності аграрних кластерів. Зокрема, в Законі України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року» [5] і в «Державній цільовій програмі розвитку українського села на період до 2015 року» [6] згадки про аграрні кластери відсутні. Лише проектом Закону України «Про сільське господарство» визначено, що у сільському господарстві можуть утворюватися міжгосподарські організаційно-управлінські структури у вигляді самоврядних господарських об'єднань кооперативного господарювання та кластерного регіонального співробітництва в організаційно-правових формах товариств, асоціацій, консорціумів [7].

Не зважаючи на відсутність нормативного забезпечення, розвиток аграрних кластерів визнано одним із найважливіших напрямів у стратегіях розвитку багатьох регіонів [8, с. 23-24], зокрема:

- Стратегії розвитку Сумської області «Нова Сумщина – 2015» (2010 р.), у якій основою для економічного розвитку області визначено розвиток кластерів АПК, спрямованих

на формування замкнутого високотехнологічного агропромислового виробництва та на створення екологічно чистої конкурентоспроможної продукції [9];

- Стратегії підвищення економічної конкурентоспроможності Дніпропетровської області: кластери будівництва та сільського господарства (2011 р.). Кластер сільського господарства розвиватиме найбільш перспективні для області напрями: свинарство, птахівництво, плодівництво та овочівництво, що сприятиме розвитку сучасної переробки для створення продукції з високою доданою вартістю та дозволить збільшити її експорт [10];

- Регіональній стратегії розвитку Закарпатської області до 2015 р. [11], у якій до формування стратегічних цілей розвитку регіону включено інтеграцію роботи органів виконавчої влади, місцевого самоврядування та ділових кіл для створення та функціонування кластерних систем за галузевими та функціональними пріоритетами соціально-економічного розвитку області (в машино- та приладобудуванні, деревообробній промисловості, туристично-рекреаційному та аграрному секторах, паливно-енергетичному комплексі та екопромисловій діяльності).

Аналогічні програми регіонального розвитку прийняті Чернігівською, Херсонською, Волинською, Запорізькою областями України.

Так, досягнення стратегічної мети розвитку агропромислового розвитку та сільських територій Сумської області забезпечується із цілого ряду напрямків (рис. 1):

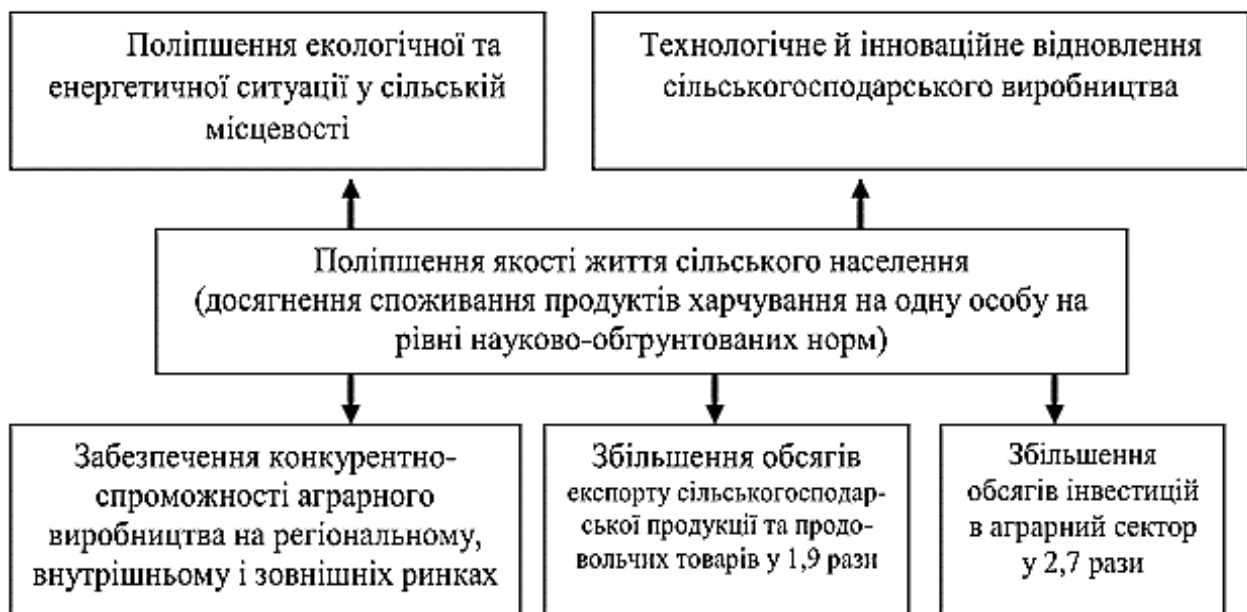


Рис. 1. Стратегічні напрямки розвитку АПК Сумської області

Джерело: розроблено автором на основі досліджень [3; 9]

В «Комплексній програмі розвитку села Сумської області на період до 2015 року» зазначені основні стратегічні напрямки регіону, а саме:

- залученню нових технологій, активізації інноваційної діяльності;
- формуванню технологічних кластерів пріоритетного розвитку агропромислового комплексу (рослинництво та тваринництво);
- підвищення конкурентоспроможності продукції та розширення ринків збуту сільськогосподарської продукції;

– збільшенню активності іноземних інвесторів у пріоритетних напрямках розвитку інвестиційної діяльності в сфері агропромислового комплексу області.

Пріоритетними напрямками розвитку визначені наступні (табл. 1).

Дійсно, в Сумському регіоні є всі передумови для формування точки економічного зростання відповідно до потреб сучасної економіки. З метою визначення стратегічних пріоритетів розвитку агропромислового комплексу та визначення галузевих кластерів був

Таблиця 1

Пріоритетні напрямки регіонального розвитку Сумської області

Пріоритетна галузь	Райони області, на території на яких можливо реалізувати інвестиційні проекти у визначених напрямках
Розвиток тваринництва	Глухівський, Буринський, Конотопський, Лебединський, Кролевецький, Великописарівський, Недригайлівський, Краснопільський, Липоводолинський, Охтирський, Путивльський, Роменський, Середино-Будський, Сумський, Тростянецький, Шосткінський та Ямпільський райони
Створення машинно-технологічних станцій	Білопільський, Конотопський, Краснопільський, Липоводолинський, Недригайлівський, Охтирський, Роменський, Сумський та Шосткинський райони
Поглиблена переробка льону та коноплі	Глухівський, Путивльський, Кролевецький та Середино-Будський райони
Переробка ріпаку на біопаливо	Буринський, Конотопський, Шосткинський, Кролевецький, Середино-Будський, Сумський та Ямпільський райони
Переробка деревини	Краснопільський, Середино-Будський та Шосткинський райони
Переробка овочів та фруктів	Сумський район

Джерело: розроблено автором на основі досліджень [3; 9]

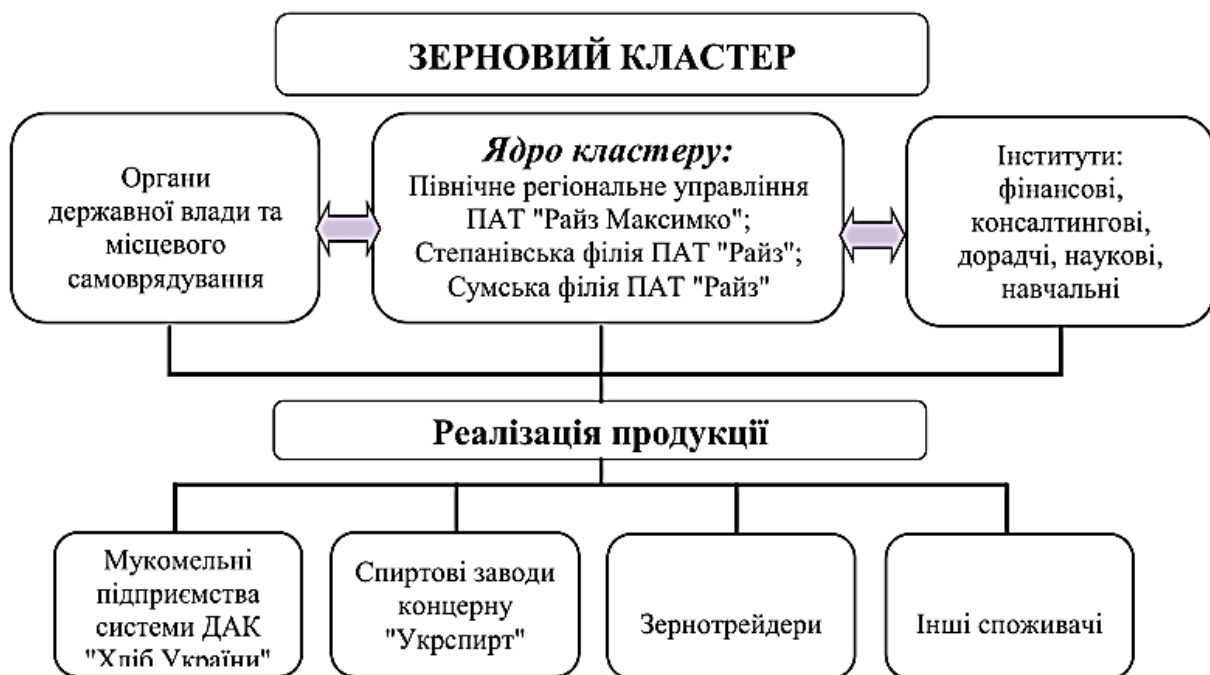


Рис. 2. Схематична модель зернового кластера Сумської області [9]

проведений детальний аналіз, який базувався на таких основних критеріях [9]:

- питома вага в структурі валового виробництва продукції;
- можливість залучення значних інвестицій;
- спроможність швидкого і якісного розвитку на основі існуючих технологій;
- відповідність державним пріоритетам розвитку агропромислового комплексу.

Базуючись на питомій вазі виробництва окремих видів продукції в структурі валового виробництва сільськогосподарської продукції було визначено дві галузі як пріоритетні. Це зернове господарство, питома вага якого коливається в межах 25-28% та молочне скотарство, яке займає близько 15%.

Саме тому на базі окремих найбільш розвинених підприємств цих галузей було заплановано створення таких кластерів: зернового, молочного, кластеру свинарства.

Зупинимося на першому з них – зерновому (рис. 2). На першому етапі пропонувалося наступне ядро кластеру [9]: Північне регіональне управління ПАТ «Райз-Максимко»; Степанівська філія ПАТ компанії «Райз»; Сумська філія ПАТ компанії «Райз».

Позитивним є те, що рівень технологій, який застосовується господарствами Північного регіонального управління ПАТ «Райз-Максимко» дозволяє отримувати одні з найвищих урожаїв зернових культур. Так, середня урожайність озимої пшениці коливається в межах 65-70 ц/га, а кукурудзи понад 90 ц/га. Степанівська філія ПАТ компанії «Райз» представлена зерновим елеватором потужністю 300 тис. тон і є одним з найбільш високотехнологічних підприємств України такої спеціалізації. Сумська філія компанії «Райз» є одним з найбільших постачальників матеріально-технічних ресурсів (насіння, мінеральні добрива, засоби захисту рослин, сільськогосподарська техніка) для виробництва зерна. У структурі постачання окремих видів матеріально-технічних ресурсів для сільськогосподарських виробників області філія займає від 20 до 40%.

Враховуючи потенціал підприємств ядра кластеру до нього можуть залучатися цілий ряд підприємств області, що також працюють на ринку виробництва зерна, його переробки та постачання матеріально-технічних ресурсів для його виробництва. Окремі переваги при приєднанні до кластеру також отримують постачальники матеріально-технічних ресурсів і в першу чергу місцевий виробник мінеральних добрив ВАТ «Сумхімпром». Ці пере-

ваги визначаються у можливості отримання гарантованих обсягів збуту за уже сформованими каналами [9].

Аналогічно до зернового кластеру побудовані і ніші проекти кластерів. Але, слід зазначити, що ці проекти так і залишилися нереалізованими. На наш погляд, основною причиною цього є відсутність всебічного прогнозування можливих варіантів розвитку запропонованих кластерних структур з обрахунками різних варіантів їх ефективності та впливу на соціально-економічний розвиток території, на якій вони розташовані, а отже, прийняття вчасних, обґрунтованих управлінських рішень. Як наслідок, за час від прийняття таких Програм розвитку до їх закінчення практично не було інформації про вдале функціонування таких започаткованих кластерних структур.

Як наслідок, в Україні існують лише поодинокі приклади практичного створення і функціонування аграрних кластерів, які переважно є ініціативою товаровиробників і засновані на основі досвіду, запозиченого ними зі світової практики кластерного розвитку.

На сьогодні в Сумській області вже прийнята «Програма розвитку агропромислового комплексу та сільських територій Сумської області на період до 2020 року», в якій також пропонується на основі кластерної моделі розвиток текстильних культур у північному регіоні області та створення агро-рекреаційних кластерів [12].

Висновки з цього дослідження. Ринкова економічна система базується на вільних ринкових відносинах. В цій системі велика увага приділяється стратегічному плануванню та прогнозуванню результатів як на рівні регіону, так і на рівні держави. У ході прогнозування розвитку такого багатогранного об'єкта як галузь, особливо якщо це стосується сільського господарства та сільських територій, неможливо обмежитися лише одними припущеннями. Так, при прогнозуванні необхідно враховувати як якісні, так і кількісні зміни, використовувати методи як подійного, так і прецесійного експертного прогнозу.

Так, при розвитку кластерів – як об'єкту прогнозування, слід їх розглядати як динамічну систему, що саморозвивається і володіє деякою інерцією, із системою закономірностей, що склалися в минулому, і поширенні їх на майбутнє.

Лише достовірні прогнозні висновки можуть стати дієвим знаряддям планування і управління.

Перспективами подальших досліджень є обґрунтування методики розробки ефективної системи прогнозування та підтримки прийняття управлінських рішень в сучасних ринкових умовах. На сьогодні досить інтенсивно розвиваються нові типи систем планування, такі як маркетингова, логістична, розвиваються нові форми регіональних економічних

структур – кластери, а тому необхідно приділяти велику увагу запровадженню ефективної системи прогнозування їх розвитку, яка надасть змогу аналізувати їх ефективність, вчасно приймати ефективні управлінські рішення, а, отже, у регіонів з'явиться можливість бути конкурентоздатними у світовому економічному середовищі.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Завгородня Т.П. Особливості прогнозування соціально-економічного розвитку регіону на сучасному етапі / Т.П. Завгородня, П. М. Григорук, Д.І. Олійник // Вісник ХНУ. Серія: Економічні науки. – 2009. – № 6. – Т. 2. – С. 183-186.
2. Про схвалення Концепції вдосконалення системи прогнозних і програмних документів з питань соціально-економічного розвитку України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/504-2006-%D1%80>.
3. Організаційно-економічні аспекти сталого розвитку агропромислового комплексу та сільських територій: монографія / за ред. Брюховецького І.М., Жмайлова В.М., Маслака О.М. – Суми: СНАУ, 2015. – 322 с.
4. С. Соколенко. Ринкова економіка на основі виробничих кластерів / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ucluster.org/blog/2012/04/rinkova-ekonomika-na-osnovi-virobnichikh-klasteriv/>.
5. Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 р.: Закон України // Голос України. – 2005. – № 217. – 16 листопада.
6. Про затвердження Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 р.: постанова Кабінету Міністрів України // Офіційний Вісник України. – 2007. – № 73. – Ст. 27-35.
7. Проект Закону України «Про сільське господарство» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minagro.gov.ua/page/?n=12119>.
8. Біла С.О. Інноваційні підходи до регіонального розвитку в Україні : аналіт. доп. / С. О. Біла, Я. А. Жаліло, О. В. Шевченко, В. І. Жук [та ін.]; за ред. С. О. Білої. – К.: НІСД, 2011. – 80 с.
9. Стратегія економічного і соціального розвитку Сумської області на період до 2015 року «Нова Сумщина – 2015» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.state-gov.sumy.ua/docs/komitet_ekonom_pitan/strateg_ns4932015.html.
10. Стратегія підвищення економічної конкурентоспособності Днепропетровської області: кластери строительства и сельского хозяйства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://adm.dp.ua/>.
11. Регіональна стратегія розвитку Закарпатської області до 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakarpat-rada.gov.ua/rishennya-rady/v-sklykannya/5-sesiya-ii-zasidannya/>.
12. Програма розвитку агропромислового комплексу та сільських територій Сумської області на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.apk.sm.gov.ua/images/docs/programma_apk_2020.pdf.

Державна підтримка інфраструктурного розвитку об'єднаних територіальних громад

Яровий В.Д.

кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник відділу економіки
і політики аграрних перетворень
ДУ «Інститут економіки та прогнозування
Національної академії наук України»

Проаналізовано розподіл інфраструктурної субвенції об'єднаним територіальним громадам у 2016 році згідно з Постановою КМУ від 16 березня 2016 року «Деякі питання надання субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на формування інфраструктури об'єднаних територіальних громад». Обґрунтовано необхідність вдосконалення існуючого принципу розподілу субвенцій і запропоновано нову формулу для їх визначення в наступних бюджетних періодах з урахуванням просторових та поселенських особливостей конкретних об'єднаних територіальних громад.

Ключові слова: інфраструктурна субвенція, розвиток інфраструктури, об'єднані територіальні громади.

Яровый В.Д. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ИНФРАСТРУКТУРНОГО РАЗВИТИЯ ОБЪЕДИНЕННЫХ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ГРОМАД

Проанализировано распределение инфраструктурной субвенции объединенных территориальных громадам в 2016 году согласно с Постановлением КМУ от 16 марта 2016 года «Некоторые вопросы выделения субвенции из государственного бюджета местным бюджетам на формирование инфраструктуры объединенных территориальных громад». Обоснована необходимость совершенствования существующего принципа распределения субвенций и предложено новую формулу для их определения в следующие бюджетные периоды с учетом пространственных и поселенческих особенностей конкретных объединенных территориальных громад.

Ключевые слова: инфраструктурная субвенция, развитие инфраструктуры, объединенные территориальные громады.

Yarovi V.D. STATE SUPPORT FOR INFRASTRUCTURAL DEVELOPMENT IN JOINED TERRITORIAL COMMUNITIES

It is examined how the state infrastructural subvention is distributed between joined territorial communities in 2016 according to the Ukrainian Cabinet of Ministers Decision «Some aspects of allocating subvention from state budget to local budgets for construction of infrastructure in joined territorial communities» adopted on 16 March 2016. It is argued the need to improve the existing approach for distribution of subvention. Based on local spatial and settlement characteristics of joined territorial communities, a new formula is proposed to allocate the subvention in next budget periods.

Keywords: infrastructural subvention, infrastructural development, joined territorial communities.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Держава у 2016 році надавала фінансову підтримку 159 об'єднаним територіальним громадам, вибори в яких відбулися у 2015 році, що дозволило їм в наступному бюджетному періоді вийти на прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом. Державна підтримка була цільовою і надавалась громадам у вигляді освітньої, медичної субвенції, а також субвенції на формування інфраструктури. Порядок розрахунку цих субвенцій є прозорим, проте підходи та порядок розподілу коштів між громадами не в повній мірі відображають цільові особливості цих субвенцій. В першу чергу, це стосується

субвенції на формування інфраструктури, потреби в якій в значній мірі визначаються особливостями просторової організації громад. Краще врахування таких особливостей дозволить значно підвищити ефективність розподілу державних коштів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Оскільки 2016 рік є першим бюджетним періодом функціонування створених у 2015 році 159 об'єднаних територіальних громад, поки відсутні серйозні узагальнюючі дослідження на цю тему. Існуючими дослідженнями вивчались або поточні процеси, які відбувалися протягом 2016 року [1], або розглядалися фінансові аспекти (у тому числі, фінансу-

вання місцевої інфраструктури), але не в контексті процесу децентралізації [2].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Існуючі дослідження фінансових аспектів функціонування об'єднаних територіальних громад переважно зосереджені на вивченні ефективності використання коштів громадами, аналіз зростання фінансової спроможності громад, проте питання ефективності розподілу між громадами державних коштів, спрямованих на їх підтримку, врахування місцевих особливостей просторової організації громад залишаються недослідженими.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз ефективності чинного підходу до розподілу державної інфраструктурної субвенції між об'єднаними територіальними громадами, можливостей його вдосконалення в наступних бюджетних періодах та обґрунтування нової формули для визначення розміру субсидій з урахуванням просторових та поселенських особливостей конкретних об'єднаних територіальних громад.

Виклад основного матеріалу дослідження. Об'єктом дослідження у цій статті є 159 об'єднаних територіальних громад, в яких 25 жовтня 2015 року відбулися місцеві вибори.

У 2016 році було передбачено надання з державного бюджету 159-ти об'єднаним територіальним громадам, які мають прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом, субвенції на формування інфраструктури у розмірі 1 млрд. грн. Ці кошти були розподілені між громадами: найбільший обсяг субвенції було призначено Краснолиманській ОТГ Донецької області – (23,2 млн грн), а найменший – Заводській ОТГ Тернопільської області (957 тис. грн) [1].

Субвенція на формування інфраструктури надається для створення, модернізації інфраструктури об'єднаної територіальної громади та може спрямовуватись на нове будівництво, реконструкцію, капітальний ремонт об'єктів інфраструктури, що належать до комунальної форми власності (у тому числі на виготовлення проектної та містобудівної документації). Постановою КМУ від 16 березня 2016 року «Деякі питання надання субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на формування інфраструктури об'єднаних територіальних громад» [3] затверджено порядок, умови надання субвенції, а також її розподіл між об'єднаними територіальними

громадами. Якщо обсяг освітньої та медичної субвенцій об'єднаним територіальним громадам визначається в залежності від кількості отримувачів послуг (учнів, мешканців), то при розрахунку обсягу інфраструктурної субвенції враховуються також просторові чинники. Так, сума субвенції, що надається об'єднаній територіальній громаді на формування інфраструктури, залежить не тільки від кількості сільського населення, але й від її площі території громади.

Розподіл субвенції у 2016 р. здійснюється за формулою 1:

$$V_i = V_0 \times (X_i/X + Y_i/Y)/2, \quad (1)$$

де V_i – обсяг субвенції об'єднаної територіальної громади;

V_0 – загальний обсяг субвенції;

X_i – кількість сільського населення об'єднаної громади;

X – кількість сільського населення всіх об'єднаних територіальних громад;

Y_i – площа території об'єднаної територіальної громади;

Y – площа територій усіх об'єднаних територіальних громад.

Такий підхід є логічним, проте не в повній мірі враховує наявність у громадах реальних інфраструктурних проблем, особливо у віддалених сільських населених пунктах, які не відповідають критеріям доступності до адміністративних центрів та ряду важливих базових послуг. Згідно з чинним порядком розподілу однакові субвенції отримують громади з однаковою площею і кількістю сільського населення, проте з різним рівнем доступу (часової доступності) цього населення до адміністративних центрів і послуг. Так, громади, до складу яких входять села з часовою доступністю більше 30 хвилин до адміністративних центрів, потребують додаткового фінансування для покращення дорожньо-транспортної інфраструктури, створення та підтримки додаткових опорних пунктів для вчасного надання послуг швидкої медичної чи пожежної допомоги тощо.

Додатково врахувати просторові особливості територіальних громад при розподілі інфраструктурної субвенції можна, наприклад, врахувавши у формулі наявність віддалених сільських населених пунктів чи кількість сільського населення, часова доступність якого до адміністративних центрів (чи до опорних пунктів надання важливих послуг) є незадовільною (у нашому випадку, більшою за визначений постановою КМУ № 214 критерій – 30 хвилин). Формулу для визначення

обсягу субвенції конкретній громаді можна викласти у наступному вигляді:

$$V_i = V_0 \times (X_i/X + Y_i/Y + Z_i/Z)/3, \quad (2)$$

де, додатково до позначень викладених у формулі 1,

Z_i – кількість сільського населення об'єднаної громади, доступ якого до адміністративного центру або опорних пунктів надання послуг є ускладненим (більше 30 хвилин);

Z – кількість сільського населення всіх об'єднаних територіальних громад, у якого доступ до адміністративних центрів/опорних пунктів надання послуг є утрудненим (більше 30 хвилин).

На рис. 1 показано, як розподіляються ОТГ за розміром отриманої субвенції у 2016 р. і яким би міг бути цей розподіл, якби субвенція розраховувалася за запропонованою формулою.

Якби розподіл інфраструктурної субвенції здійснювався б за уточненою формулою, об'єднані територіальні громади, до складу яких не входить жодного населеного пункту з часовою доступністю більше 30 хвилин, отримали б субвенцію, що на третину менша, ніж розрахована за діючою формулою. Ці додаткові кошти були б перерозподілені між громадами, до складу яких входять населені

пункти з часовою доступністю більше 30 хвилин, пропорційно до кількості населення, що проживають у таких віддалених сільських населених пунктах. Як видно з рис. 1, особливо помітне зростання частки ОТГ з високим рівнем розрахованої субсидії матиме місце у групах з вищою часткою населення у складі громади, яке проживає за межею 30-хвилинної доступності від адміністративного центру ОТГ.

Запропонований підхід (формула 2) є ілюстративним і показує, як при розподілі субвенції на формування інфраструктури можна врахувати чисельність сільського населення, часова доступність якого до адміністративних центрів (чи до опорних пунктів надання важливих послуг) є незадовільною. Проте додаткового обґрунтування вимагає вага, якої при розрахунку слід надати новому фактору – при розподілі субвенції за формулою 2 новий фактор матиме однакову вагу з іншими: площею території громади і чисельністю сільського населення. Можливо, вагу нового чинника варто зробити меншою, ніж 1/3.

Інфраструктурна субвенція надається громадам для вирішення конкретних інфраструктурних проблем, тобто є цільовою. Тому при визначенні розміру субвенції конкретним гро-

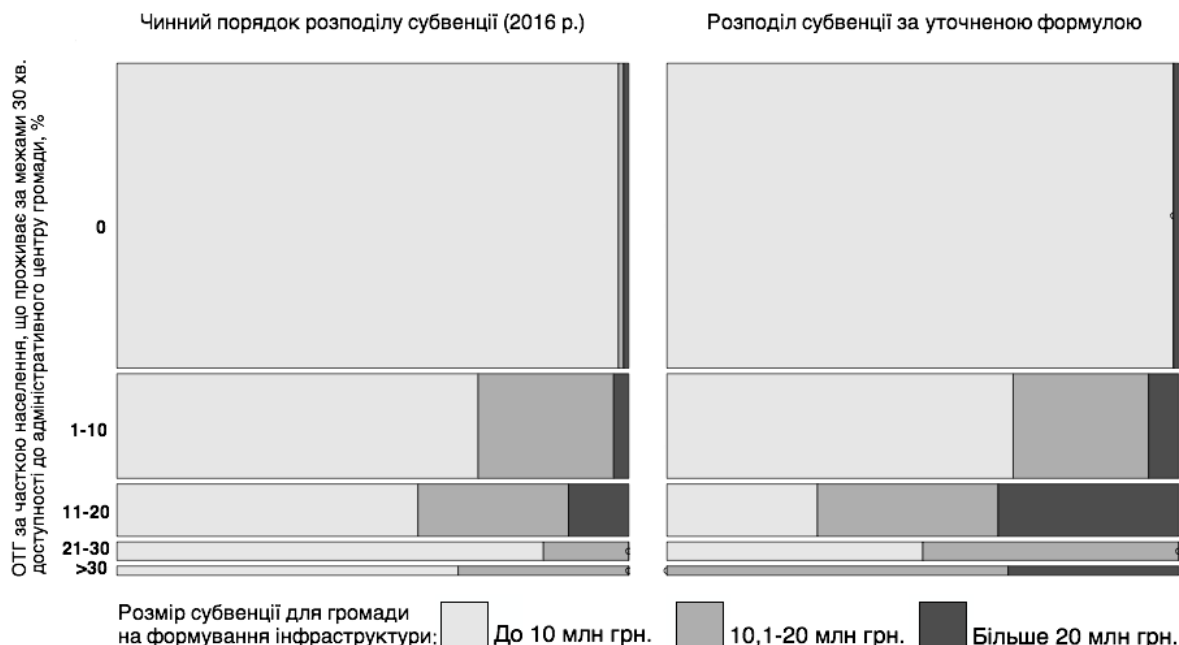


Рис. 1. Порівняння розподілу громад за розміром субвенції на формування інфраструктури, розрахунок якої здійснено за чинною (ліва частина рисунку) і уточненою (права частина рисунку) формулою, у розрізі груп громад за часткою їхнього населення, що проживає за межами 30 хв. доступності до адміністративних центрів

Джерело: розрахунки автора

мадам, врахування наявних у них інфраструктурних проблем як чинника, який впливає на розмір субвенції (збільшує її), доцільне лише у перший-другий рік функціонування громади (або протягом періоду, за який реально усунути наявні проблеми). Це дозволить зменшити ризик неефективного використання додаткових коштів, що може мати місце у випадку, якщо громади зацікавлені не вирішувати існуючі інфраструктурні проблеми, оскільки їх наявність дозволить зберегти для них на наступний період підвищений розмір державної субвенції.

Висновки з цього дослідження.

Доцільно вдосконалити порядок розподілу у 2017 році субвенції, що надаватиметься об'єднаним територіальним громадам на розвиток інфраструктури. Сума субвенції,

призначеної об'єднаній територіальній громаді у 2016 році, залежала від площі громади і кількості сільського населення, проте не брала до уваги просторову та часову віддаленість адміністративних центрів громад від місць проживання сільського населення і доступність для них важливих базових послуг. Додатково врахувати просторові особливості територіальних громад при розподілі інфраструктурної субвенції можна включивши у формулу коефіцієнт, який відображає частку сільського населення громади, часова доступність якого до адміністративних центрів (чи до опорних пунктів надання важливих послуг) є незадовільною (більше 30 хвилин) у загальній кількості такого населення всіх об'єднаних територіальних громад, що отримують субвенцію.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Децентралізація. Місцеві бюджети 159 об'єднаних територіальних громад. 2015 – 2016 (прогноз). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.minregion.gov.ua/decentralization/presentation/finansovadetsentralizatsiya-v-diyi/\(21.12.2016\)](http://www.minregion.gov.ua/decentralization/presentation/finansovadetsentralizatsiya-v-diyi/(21.12.2016)).
2. Міщенко Д.А., Міщенко Л.О. Удосконалення фінансування соціальної інфраструктури в Україні / Д.А. Міщенко, Л.О. Міщенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 22. – С. 13-16.
3. Деякі питання надання субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на формування інфраструктури об'єднаних територіальних громад: Постанова КМУ від 16 березня 2016 року № 200 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/200-2016-p>.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 65.012.8

Аналіз суб'єктів забезпечення економічної безпеки підприємства**Азарова Т.В.**аспірант кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку та аудиту
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова

У статті проаналізовані категорії суб'єктів економічної безпеки, виявлені переваги та недоліки. Сформульовані рекомендації щодо побудови ефективної системи суб'єктів економічної безпеки підприємства. Обґрунтована першочергова роль персоналу підприємства як суб'єкта економічної безпеки для забезпечення фінансової безпеки підприємства.

Ключові слова: безпека, економічна безпека, суб'єкти забезпечення економічної безпеки, служба безпеки, персонал, вартісно-орієнтоване управління.

Azarova T.V. АНАЛИЗ СУБЪЕКТОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье проанализированы категории субъектов экономической безопасности, выявлены преимущества и недостатки. Сформулированы рекомендации по построению эффективной системы субъектов экономической безопасности предприятия. Обоснована первоочередная роль персонала предприятия как субъекта экономической безопасности для обеспечения финансовой безопасности предприятия.

Ключевые слова: безопасность, экономическая безопасность, субъекты обеспечения экономической безопасности, служба безопасности, персонал, стоимостно-ориентированное управление.

Azarova T.V. ANALYSIS OF SUBJECTS ENSURING ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE

In the article categories of subjects of the economic safety were analyzed, revealed the advantages and disadvantages. Recommendations for the construction of an effective system of enterprise economic security were suggested. Substantiates the primary role of the staff as the subject of the economic safety to ensure the financial security of the enterprise.

Keywords: security, economic security, economic security agents, security service, staff, value-based management.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сучасному етапі розвитку України за умов розширення недержавного сектору економіки все більш актуалізується проблема пошуку нових організаційно-правових рішень у сфері економічної безпеки, зокрема стосовно формування системи безпеки на підприємствах. Її становлення відповідає не лише інтересам підприємців – соціального прошарку, який є одним із важливих елементів формування громадянського суспільства, – але й національним інтересам України загалом. А систему економічної безпеки підприємства можна визначити як взаємопов'язану сукупність спеціальних структур, засобів, методів і заходів, які забезпечують безпеку бізнесу від внутрішніх і зовнішніх загроз. В цьому контексті актуальною темою зали-

шається дослідження формування та особливостей діяльності суб'єктів економічної безпеки підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню суб'єктів економічної безпеки підприємств присвячували свої роботи такі вчені, як, зокрема, О. Васильєв, Л. Гнилицька, М. Копитко, В. Назаров, П. Пригунов, І. Фалінській [1–6].

Для ефективного та якісного забезпечення економічної безпеки підприємства необхідно визначитись не тільки з завданнями та об'єктами економічної безпеки, важливим питанням є визначення суб'єктів забезпечення економічної безпеки підприємства. Через великий спектр особливостей, які притаманні діяльності та функціонуванню різних підприємств, видається неможливим визна-

чення єдиного виду суб'єкта економічної безпеки. Проте існує необхідність у систематизації інформації, побудові універсального алгоритму формування та організації діяльності суб'єктів забезпечення економічної безпеки підприємств.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є виокремлення та аналіз суб'єктів економічної безпеки підприємства; формування пропозицій щодо впровадження концепції вартісно-орієнтованого управління для ефективної діяльності суб'єктів економічної безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під суб'єктом економічної безпеки розуміємо особу, групу осіб, організацію тощо, яким належить активна роль у процесі забезпечення економічної безпеки підприємства.

Суб'єктів економічної безпеки можна поділити на чотири категорії:

- 1) Державна служба охорони;
- 2) приватні (недержавні) структури безпеки;
- 3) власна служба економічної безпеки;
- 4) працівники підприємства.

Державну службу охорони (ДСО) при МВС України створено для здійснення заходів охорони нерухомих об'єктів та іншого майна, зокрема вантажів, валютних цінностей, що перевозяться, інкасації, забезпечення особистої безпеки громадян на договірних засадах. ДСО підпорядкована Міністру внутрішніх справ, є єдиною централізованою системою, яку очолює Департамент Державної служби охорони при Міністерстві внутрішніх справ.

ДСО надає відповідні послуги: охорона об'єктів; охорона квартир та приміщень з особистим майном громадян; обладнання об'єктів і квартир сучасними засобами охоронно-пожежної сигналізації; централізоване спостереження за станом охоронно-пожежної сигналізації на об'єктах без виїзду групи затримання; нагляд за рухомими об'єктами; охорона стаціонарних об'єктів постами міліції охорони; охорона стаціонарних об'єктів постами цивільної охорони; забезпечення особистої безпеки фізичних осіб; охорона разових заходів; охорона та супровід туристичних груп; контроль за несенням служби відомчою охороною; реагування групи затримання на телефонний виклик; нагляд за зовнішньою цілісністю об'єктів; охорона та супровід вантажів; охорона та супровід вантажів для нерезидентів; інкасація готівки, перевезення грошових знаків, цінних паперів; охорона грошових знаків, цінних паперів та інших цінностей, які

перевозить уповноважена особа замовника; виявлення та блокування витоку інформації через закладні пристрої.

ДСО має розгалужену структуру і надає повний комплекс охоронних послуг. Вона не тільки здійснює заходи щодо охорони об'єктів, вантажів, громадян тощо, але й розробляє основні вимоги для їх захисту та нормативну документацію, що регламентує виконання охоронних функцій, а також проектування, виробництво, монтаж, експлуатацію й утилізацію технічних засобів охоронного призначення (для недержавних охоронних структур). Фактично ДСО була і залишається монополістом на ринку охоронних послуг України [1, с. 269].

Недержавний сектор безпеки складається з приватних підприємств та служб, які надають на оплатній основі послуги з охорони інтересів громадян, підприємств та організацій.

До суб'єктів недержавного сектору безпеки належать охоронні підприємства та громадські формування з охорони громадського порядку і державного кордону; служби безпеки суб'єктів господарювання (підприємств, установ, організацій); служби безпеки банків та фінансових установ; підприємства з виробництва технічних засобів охорони та безпеки; підприємства з надання послуг з криптографічного захисту та захисту інформації; підприємства з надання інформаційно-аналітичних послуг у галузі безпеки, а також спеціалізовані підприємства з надання інформації з конкурентної розвідки; наукові та навчальні заклади, навчальні центри, у яких готують фахівців з безпеки та охорони; детективні агентства; виробники та продавці товарів із забезпечення діяльності суб'єктів недержавної системи безпеки; громадські організації, в яких у статуті визначені відповідні напрями діяльності [2, с. 126].

Завданнями недержавної системи безпеки є охорона і захист законних прав і інтересів підприємницької структури та її співробітників; збір, аналіз, оцінка і прогнозування даних, що характеризують стан обстановки; вивчення партнерів, клієнтів і конкурентів; своєчасне виявлення можливих прагнень до підприємницької структури і його співробітників з боку джерел зовнішніх загроз безпеки; недопущення проникнення до підприємницької структури структур економічної розвідки, організованої злочинності й окремих осіб із протиправними намірами; протидія технічному проникненню в злочинних цілях; виявлення, попередження і припинення можливої

протиправної та іншої негативної діяльності співробітників господарюючого суб'єкта на шкоду його безпеки; захист співробітників підприємницької структури від насильницьких зазіхань; схоронність матеріальних цінностей і відомостей, що складають комерційну, банківську, іншу таємницю, що охороняється законом; добування необхідної інформації для найбільш оптимального вироблення управлінських рішень з питань стратегії і тактики економічної діяльності; фізична і технічна охорона будинків, споруджень, території і транспортних засобів; формування в засобах масової інформації, у партнерів і клієнтури сприятливої думки про підприємницьку структуру, що сприяє реалізації планів економічної діяльності; відшкодування матеріального і морального збитку, нанесеного в результаті неправомірних дій організацій і окремих осіб; контроль за ефективністю функціонування системи безпеки [3, с. 234].

Служба (відділ) економічної безпеки підприємства – це спеціальний підрозділ, що входить до складу організаційної структури, діяльність якого спрямована на формування належного рівня економічної безпеки та нейтралізацію основних загроз, що можуть очікувати підприємство в процесі здійснення його виробничо-господарської діяльності [4, с. 142].

Головними функціями служби економічної безпеки підприємства є охорона виробничо-господарської діяльності та захист відомостей, що є комерційною таємницею підприємства; організація роботи з правового та інженерно-технічного захисту комерційних таємниць підприємства; запобігання необґрунтованому допуску й доступу до відомостей, які становлять комерційну таємницю; організація спеціального діловодства, яке унеможлиблює одержання відомостей, віднесених до комерційної таємниці; виявлення та локалізація можливих каналів витoku конфіденційної інформації в процесі діяльності та екстремальних ситуацій; створення і організація такого режиму безпеки всіх видів діяльності, які б виключали зустрічі, переговори й наради в рамках ділового співробітництва підприємств з іншими партнерами; забезпечення охорони приміщень, устаткування, офісів, продукції та технічних засобів, необхідних для виробничої або іншої діяльності; організація особистої безпеки керівництва та провідних менеджерів і спеціалістів підприємства; оцінювання маркетингових ситуацій та неправомірних дій конкурентів і зловмисників; підбір та перевірка персоналу підпри-

ємства за ознаками благонадійності та компетентності; проведення моніторингу загроз і ризиків, виявлення їх факторів та джерел, здійснення превентивного впливу на них відповідно до чинного законодавства України; інформування керівника підприємства про факти зловживань, інші правопорушення з боку працівників підприємства та організація проведення службових розслідувань; організація взаємодії та координація роботи з державними правоохоронними органами та недержавними охоронними структурами щодо захисту інтересів підприємства від посягань злочинних елементів, сприяння попередженню, викриттю та припиненню злочинних дій у фінансовій сфері; у разі необхідності захисту працівників підприємства під час виконання ними службових обов'язків організація взаємодії з відповідними підрозділами Міністерства внутрішніх справ України для практичного вирішення цих питань згідно з чинним законодавством; створення умов безпечного функціонування підприємства, протидія незаконній діяльності корумпованих осіб та організованій злочинності.

Структура служби економічної безпеки підприємства може бути різною залежно від цілей та завдань, які покладає на неї підприємство. Необхідно відзначити, що важливий вплив на формування служби економічної безпеки мають розмір та фінансові можливості підприємства.

Працівники та керівники підприємства також є суб'єктами економічної безпеки, тому що більшу частину функцій служби економічної безпеки можуть забезпечувати працівники на окремих посадах або підрозділи підприємства без формування окремої служби.

Звичайно, кожна категорія суб'єктів забезпечення економічної безпеки підприємства має свої переваги та недоліки, а також особливості задіяння (табл. 1).

Формування системи суб'єктів економічної безпеки на підприємстві перш за все залежить від його розміру (мале, середнє, велике). Зазвичай малі підприємства не можуть мати власну систему безпеки через відсутність достатньої кількості ресурсів та коштів для її утримання. На малих підприємствах економічна безпека зводиться до виконання функцій охорони, мінімального юридичного забезпечення господарських питань.

З розвитком діяльності суб'єкта господарювання та зі збільшенням його доходів зростає не тільки можливість створення служби економічної безпеки, але й необхідність цієї

міри через зростання кількості загроз. Тобто спочатку функції суб'єктів можуть покладатися на підрозділи підприємства, а для фізичної безпеки можуть залучатися державні та недержавні структури.

Для великого підприємства характерна наявність служби економічної безпеки як окремого підрозділу з чітко сформованими завданнями, функціями та компетентним кадровим складом. Ефективна взаємодія внутрішніх служб з зовнішніми суб'єктами економічної безпеки.

На жаль, жодна з представлених категорій не може в повному обсязі забезпечувати

достатній рівень економічної безпеки за всіма її складовими. Для максимальної ефективності необхідне поєднання представлених категорій суб'єктів економічної безпеки, що дасть змогу забезпечити високий рівень економічної безпеки за всіма складовими.

Проаналізувавши всі переваги та недоліки суб'єктів забезпечення економічної безпеки, а також їх вплив на складові безпеки (рис. 1), можемо зробити такі висновки: державна служба охорони забезпечує ефективний та кваліфікований захист матеріальних цінностей та інформації, доступна як для малих підприємств з обмеженим капіталом, так і

Таблиця 1

Переваги та недоліки суб'єктів забезпечення економічної безпеки

Категорія суб'єкта економічної безпеки	Переваги	Недоліки
Державна служба охорони	<ul style="list-style-type: none"> – наявність спеціалізованих технічних засобів та кваліфікованих кадрів для забезпечення фізичної та інформаційної безпеки; – великий спектр послуг для забезпечення фізичної безпеки. 	<ul style="list-style-type: none"> – низький рівень надійності та довіри; – відсутність безпосередньо прямої зацікавленості; – нестабільна та висока вартість послуг; – відсутність можливостей забезпечення фінансової безпеки.
Приватні (недержавні) структури безпеки	<ul style="list-style-type: none"> – наявність спеціалізованих технічних засобів та кваліфікованих кадрів для забезпечення безпеки; – великий спектр послуг для забезпечення безпеки; – максимально кваліфіковані послуги у забезпеченні фізичної, інформаційної, ринкової, політико-правової, інтелектуально-кадрової безпеки. 	<ul style="list-style-type: none"> – низький рівень надійності та довіри; – відсутність безпосередньо прямої зацікавленості; – нестабільна та висока вартість послуг; – необхідність залучення різних фірм для забезпечення всіх видів безпеки; – відсутність можливостей забезпечення фінансової безпеки.
Власна служба економічної безпеки	<ul style="list-style-type: none"> – забезпечення економічної безпеки за всіма складовими; – пряма підпорядкованість керівництву підприємства, висока можливість контролю; – високий рівень кваліфікації з питань забезпечення економічної безпеки; – можливість використання спеціалізованих технічних засобів. 	<ul style="list-style-type: none"> – необхідність формування окремих фондів для фінансування діяльності; – дорожня утримання; – відсутня можливість у створенні економічних вигід діяльності підприємства; – постійна необхідність підвищення кваліфікації працівників СЕБ.
Персонал підприємства	<ul style="list-style-type: none"> – висока мотивація персоналу у позитивному кінцевому результаті; – відсутність необхідності формування окремих фондів для фінансування діяльності; – забезпечення фінансової безпеки; – можливість повноцінного контролю з боку власників; – можливість забезпечувати економічну безпеку за всіма складовими. 	<ul style="list-style-type: none"> – низький рівень кваліфікації з питань забезпечення економічної безпеки; – недостатня кількість спеціалізованих технологічних засобів для забезпечення безпеки.

для великих підприємств. Недержавні структури безпеки надають широкий спектр послуг, мають високу кваліфікацію та спеціалізовані

ресурси для якісного виконання функцій з забезпечення високого рівня економічної безпеки підприємств. Проте послуги таких служб

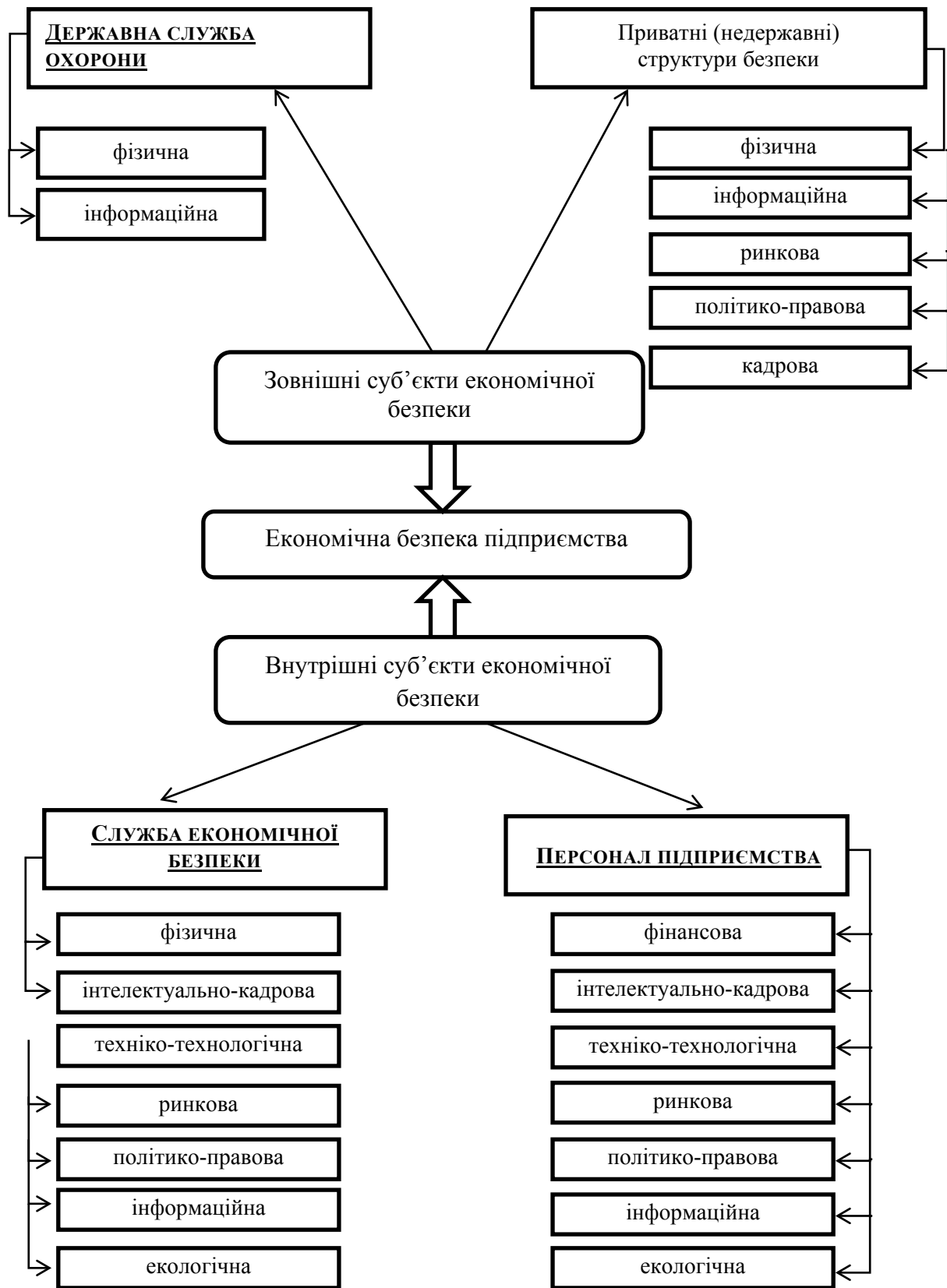


Рис. 1. Взаємозв'язок суб'єктів та складових економічної безпеки підприємства

досить дорогі, а для забезпечення всіх складових економічної безпеки необхідно звертатись до різних служб з відповідною компетенцією. Для підприємств з невеликим капіталом недоцільно та економічно не вигідно користуватися послугами таких структур. Натомість середні та великі підприємства за необхідністю мають користуватися послугами недержавних структур безпеки задля отримання максимально кваліфікованої допомоги.

Найбільш ефективним для забезпечення високого рівня економічної безпеки підприємства є створення окремої служби, яка входить у структуру підприємства; це забезпечує наявність високого рівня кваліфікації та професіоналізму, можливість користуватися спеціалізованими технічними засобами для забезпечення безпеки, якісно організувати фізичний захист, є можливість повністю адаптувати службу безпеки відповідно до потреб та завдань конкретного підприємства, а також здійснювати постійний контроль за роботою служби. Проте суттєвим недоліком цього виду суб'єкта економічної безпеки є необхідність забезпечення його утримання та фінансування за рахунок пошуку додаткових власних коштів підприємства (рис. 1).

Персонал підприємства у ролі суб'єкта забезпечення економічної безпеки сприймається неоднозначно. Так, у своїй роботі [5, с. 122] П. Пригунов підкреслює, що 80% злочинів на підприємстві кояться представниками вищої та середньої ланки управління підприємством, тобто його топ-менеджментом. Проте Л. Гнилицька [6, с. 63–102] відводить суттєву роль персоналу та окремим відділам підприємства у забезпеченні економічної безпеки.

На наш погляд, персонал підприємства як категорія суб'єктів економічної безпеки має

найбільшу перевагу поміж розглянутих через безпосередню участь у господарській діяльності підприємства. Персонал підприємства є єдиним видом суб'єкта економічної безпеки, який бере безпосередню участь у забезпеченні фінансової безпеки підприємства.

Вважаємо, що за допомогою дотримання основних засад концепції вартісно-орієнтованого управління вдасться мінімізувати ризики, які пов'язують з персоналом підприємства як суб'єкта економічної безпеки та підвищить рівень фінансової складової економічної безпеки підприємства, створить можливість формування фінансових ресурсів для забезпечення інших складових безпеки.

Висновки з цього дослідження. У статті виокремлено та охарактеризовано основні види суб'єктів забезпечення економічної безпеки підприємства, проаналізовано їх переваги та недоліки. Виявлено, що своєчасно створена в організаційній структурі служба безпеки, а також чітко поставлені перед нею завдання щодо забезпечення економічної безпеки дадуть змогу керівництву господарюючого суб'єкта не тільки забезпечити дотримання пропускового режиму і фізичну охорону організації, але й вести корпоративну розвідку, проводити аналітичну роботу, удосконалювати систему інформаційного захисту тощо. Обґрунтовано, що першочерговим є забезпечення фінансової безпеки підприємства його персоналом, щоб забезпечити економічну, екологічну, науково-технічну, кадрову, пожежну та інші види безпеки.

У подальших дослідженнях доцільно приділити увагу більш детальному розкриттю функцій концепції вартісно-орієнтованого управління для побудови ефективної структури та діяльності суб'єктів економічної безпеки.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Фалинский И. Формирование системы мониторинга состояния региональной теневой экономики / И. Фалинский // Инновации и инвестиции. – 2015. – № 5. – С. 268–275.
2. Структуризація механізму забезпечення безпеки підприємства як інструменту формування організаційно-управлінської моделі сталого розвитку економіки України / [З. Живко, М. Копитко, О. Баворовська] // Актуальні проблеми сталого розвитку економіки України : [колективна монографія Львівського державного університету внутрішніх справ] ; за ред. Р. Тринька, Я. Піцура – Львів : Ліга-Прес, 2014. – 508 с.
3. Назаров В. Деякі аспекти забезпечення безпеки підприємницької діяльності / В. Назаров // Недержавна система безпеки підприємництва як складова національної безпеки України : збірник наукових праць. – К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2003. – С. 230–237.
4. Васильєв О. Формування системи управління економічною безпекою промислових підприємств / О. Васильєв, В. Мейта // Економічний аналіз : зб. наук. праць / редкол.: С. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Т. 14. – № 1. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – С. 138–145.

5. Пригунов П. Сучасні підходи до визначення суб'єктів забезпечення економічної безпеки підприємств / П. Пригунов // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 11. – С. 120–125. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2013_11_27.

6. Гнилицька Л. Обліково-аналітичне забезпечення економічної безпеки підприємства : [монографія] / Л. Гнилицька. – К. : КНЕУ, 2012. – 305 с.

УДК 65.011.4

Сучасні тенденції показників надійності функціонування машинобудівних підприємств

Андрющенко І.Є.

кандидат економічних наук, доцент,
Запорізький національний технічний університет

У статті здійснено спробу проаналізувати надійність функціонування машинобудівних підприємств України. Узагальнено наявні визначення поняття надійності соціально-економічної системи. Доведено тісний взаємозв'язок показників фінансової стійкості та суті поняття надійності функціонування підприємства. Проаналізовано основні тенденції показників, що характеризують надійність функціонування машинобудівних підприємств України.

Ключові слова: надійність, функціонування, фінансова стійкість, машинобудівне підприємство, аналіз.

Андрющенко И.Е. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НАДЕЖНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье предпринята попытка проанализировать надежность функционирования машиностроительных предприятий Украины. Обобщены существующие определения понятия надежности социально-экономической системы. Доказана тесная взаимосвязь показателей финансовой устойчивости и сути понятия надежности функционирования предприятия. Проанализированы основные тенденции показателей, характеризующих надежность функционирования машиностроительных предприятий Украины.

Ключевые слова: надежность, функционирование, финансовая стойкость, машиностроительное предприятие, анализ.

Andryushchenko I.E. MODERN TRENDS OF INDICATORS OF RELIABILITY OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

The article attempts to analyze the reliability of the machine-building enterprises of Ukraine. Summarizes the existing definition of the reliability of the socio-economic system. We prove the close relationship of the financial stability and reliability of the essence of the concept of the enterprise. It analyzes the main trends in indicators characterizing the reliability of the machine-building enterprises of Ukraine.

Keywords: reliability, functioning, financial stability, building enterprise, analysis.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Надійність соціально-економічної системи є однією з основних характеристик її успішного функціонування. Це економічне поняття по-різному визначається у науковій літературі, проте точніше його суть відображено таким чином: «властивість підприємства зберігати параметри функціонування відповідно до встановлених цілей на всіх стадіях створення і експлуатації з урахуванням існуючих ризиків» [1]; «здатність підприємства своєчасно і в повному обсязі задовольняти економічні претензії і вимоги груп інтересів» [2]; «безвідмовність функціонування, довговічність проектних значень, параметрів протягом запланованого періоду часу, стійкість фінансового стану, перспективність економічної, технічної та соціальної політики» [3, с. 121]; «зазвичай надійність ототожнюють з показником довговічності, але показник надійності враховує безвідмовність функціонування, здатність до відновлення [4]». Дис-

кусійні положення щодо суті поняття надійності функціонування зумовили різні підходи до її оцінювання. Саме неоднозначність в теоретико-методологічній основі надійності функціонування соціально-економічних систем зумовила вибір теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Складні питання забезпечення надійного функціонування соціально-економічних систем досліджували у своїх роботах такі вчені, як, зокрема, Г. Кучерова [4], В. Мішин [3], Л. Сергєєва [5], М. Третьякова [1], Ю. Шумілова [2]. Спираючись на наявний доробок в означеній сфері та зважаючи на кризове становище машинобудівної галузі, вважаємо проблему надійності пріоритетною серед стратегічних антикризових завдань подальшого відновлення економічного потенціалу країни. З метою встановлення загальної картини рівня надійності машинобудівних підприємств необхідно вивчити набір показників, що її характеризують.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз сучасних тенденцій показників надійності функціонування машинобудівних підприємств України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зважаючи на наявні визначення цього поняття, надійність машинобудівного підприємства можна охарактеризувати за допомогою показників фінансової стійкості підприємства, оскільки характеризується фінансовою незалежністю, здатністю підприємства маневрувати власними коштами та достатньою фінансовою забезпеченістю діяльності у довгостроковій перспективі. Суть фінансової стійкості визначається ефективним формуванням, розподілом і використаням фінансових ресурсів у процесі управління. Таким чином, фінансова стійкість – це критерій надійності підприємства [6]. Тоді оцінка та аналіз показників параметру надійності машинобудівного підприємства визначимо за допомогою такої моделі:

$$N = f(FN, M_{VK}, FS, FSt, FL). \quad (1)$$

Для визначення фінансових коефіцієнтів, які було віднесено до показників, що забезпечують надійність підприємства, скористаємося даними фінансової звітності та формулами, що наведено у [7] щодо розрахунку: коефіцієнта фінансової незалежності, коефіцієнта маневреності власних обігових коштів, коефіцієнта фінансової стабільності, коефіцієнта фінансової стійкості, показника фінансово левериджу.

У табл. 1–9 наведено розраховані фінансові коефіцієнти за період з 2012 року по 2015 рік, що характеризують параметр надійності для досліджуваних підприємств машинобудівної галузі.

Відповідно до даних табл. 1 за досліджуваний період спостерігається незначне зниження коефіцієнтів фінансової незалежності, фінансової стабільності, фінансової стійкості. За показниками маневреності власних обігових коштів маємо зростаючу тенденцію.

Отже, коефіцієнт фінансової незалежності у 2013 році збільшився на 6%, а вже з 2014 року цей показник знижується на 4,7% та на 0,5% у 2015 році, але його значення значно більше критичного. Коефіцієнти фінансової стабільності та стійкості подібно мають тенденцію зміни, а саме у 2013 році збільшуються на 19,3% та 3,7% відповідно. У 2015 році спостерігається зменшення порівняно з 2014 роком на 7,1% та 1,8% відповідно. Зниження коефіцієнтів фінансової незалежності, стабільності, стійкості відбувається за рахунок збільшення частки позикового капіталу.

Показник фінансового левериджу підприємства, згідно з [7], має бути нижче 25%. На ПАТ «Мотор Січ» за аналізований період він коливався в межах 0,16%–0,08% та мав тенденцію до зменшення, що є позитивним, оскільки показник характеризує залежність підприємства від довгострокових зобов'язань, а його зниження свідчить про зменшення фінансового ризику.

Коефіцієнт маневреності власних обігових коштів за досліджуваний період збільшився з рівня 0,046 до 0,134, або майже втричі. Значне зростання відбулося у 2013 році та у 2014 році на 70,2% та 68,2% відповідно. У 2015 році порівняно з 2014 роком спостерігаємо незначне зростання лише на 1,1%. Цей показник визначає частку абсолютно ліквідних активів у власних обігових коштах; забезпечує свободу фінансового маневру. Позитивний напрям змін – збільшення. Оцінимо показники, що характеризують стійкість ПАТ «Запоріжтрансформатор», та проаналізуємо їх динаміку (табл. 2).

Відповідно до розрахованих даних у табл. 2 за досліджуваний період спостерігається зростання коефіцієнтів фінансової незалежності, стабільності та стійкості. Коефіцієнт фінансової незалежності у 2015 році порівняно з 2014 роком збільшився у 2,5 рази, а порівняно з 2012 роком – у 4,7 рази, отже, становить 1,17 (нормативне значення $FN > 0,5$).

Таблиця 1

Динаміка показників, що характеризують параметр надійності ПАТ «Мотор Січ»

№ п/п	Надійність (N)	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік
1	Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії), FN	0,736	0,781	0,744	0,740
2	Коефіцієнт маневреності власних обігових коштів, M_{VK}	0,0466	0,0793	0,1334	0,1349
3	Коефіцієнт фінансової стабільності, FS	3,510	4,186	3,160	2,934
4	Коефіцієнт фінансової стійкості, FSt	0,778	0,807	0,760	0,746
5	Показник фінансового левериджу, FL	0,162	0,152	0,170	0,088

Джерело: узагальнено та розраховано автором на основі [9; 10]

Таким чином, можна зробити висновок, що ПАТ «Запоріжтрансформатор» має можливість виконувати свої зовнішні зобов'язання за рахунок власних активів. Коефіцієнт фінансової стабільності у 2015 році порівняно з 2014 роком також збільшився на 69%, а порівняно з 2012 роком – на 62%, отже, становить 0,54. Значення цього коефіцієнта значно нижче нормативного $FS > 1$, що свідчить про перевищення позикових коштів над власними і про фінансову нестійкість підприємства. Коефіцієнт фінансової стійкості з 2014 року збільшується, тим самим демонструючи позитивний напрям змін. Так, у 2015 році порівняно з 2014 роком він збільшився у 2,4 рази, а порівняно з 2012 роком – у 4,4 рази, отже, становить 1,216. Відповідно до [7] цей коефіцієнт більший за нормативне значення ($FSt = 0,85-0,90$) та характеризує частку стабільних джерел фінансування у їх загальному обсязі.

Коефіцієнт маневреності власних обігових коштів за досліджуваний період збільшився з рівня -0,144 до 0,047, або на 0,191. Отже, досліджуване підприємство має дуже малу частку абсолютно ліквідних активів у власних обігових коштах. Показник фінансового левериджу підприємства, згідно з [7], має

бути нижче, ніж 25%. На цьому підприємстві за аналізований період він коливався в межах 0,102–0,034 та щороку зменшується, така динаміка є позитивною, адже свідчить про зменшення фінансового ризику.

Оцінимо показники, що характеризують стійкість ПАТ «ЗАЗ», та проаналізуємо їх динаміку (табл. 3).

За результатами розрахунків маємо негативну динаміку за усіма розрахованими коефіцієнтами. Коефіцієнт фінансової незалежності ПАТ «ЗАЗ» щороку знижується, і його значення значно нижче нормативного, так, у 2015 році він становить $-1,5 < 0,5$. У цій ситуації можна зробити висновок, що у підприємства взагалі відсутні власні кошти. Коефіцієнти фінансової стабільності та фінансової стійкості також мають від'ємні значення, тим самим характеризуючи перевищення позикових коштів над власними. Така ситуація свідчить про те, що ПАТ «ЗАЗ» нині є фінансово нестабільним. Коефіцієнт маневреності власних обігових коштів має аналогічну тенденцію, і у 2015 році порівняно з 2014 роком він знизився на 97%, що показує відсутність у підприємства абсолютно ліквідних активів у власних обігових коштах. Отримане значення показника фінансового левериджу в 2015 році

Таблиця 2

**Динаміка показників, що характеризують параметр надійності
ПАТ «Запоріжтрансформатор»**

№ п/п	Надійність (N)	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік
1	Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії), FN	0,250	0,104	0,469	1,176
2	Коефіцієнт маневреності власних обігових коштів, M_{VK}	-0,1440	-0,0485	-0,1804	0,0474
3	Коефіцієнт фінансової стабільності, FS	0,333	0,115	0,319	0,541
4	Коефіцієнт фінансової стійкості, FSt	0,275	0,133	0,509	1,216
5	Показник фінансового левериджу, FL	0,102	0,285	0,085	0,034

Джерело: узагальнено та розраховано автором на основі [9; 11]

Таблиця 3

Динаміка показників, що характеризують параметр надійності ПАТ «ЗАЗ»

№ п/п	Надійність (N)	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік
1	Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії), FN	0,464	0,438	-0,663	-1,508
2	Коефіцієнт маневреності власних обігових коштів, M_{VK}	0,1817	0,2429	-0,2422	-0,0064
3	Коефіцієнт фінансової стабільності, FS	0,866	0,780	-0,399	-0,601
4	Коефіцієнт фінансової стійкості, FSt	0,834	0,688	0,087	-0,175
5	Показник фінансового левериджу, FL	0,797	0,569	-1,131	-0,884

Джерело: узагальнено та розраховано автором на основі [9; 12]

має від'ємне значення, оскільки у підприємства відсутні власні кошти, його діяльність повністю залежить від довгострокових зобов'язань. Оцінимо показники, що характеризують надійність ПАТ «Новокраматорський машинобудівний завод», та проаналізуємо їх динаміку (табл. 4).

За даними табл. 4 можна зробити висновок, що ПАТ «Новокраматорський машинобудівний завод» на достатньому рівні забезпечений власними засобами та має мінімум позикового капіталу, адже коефіцієнт фінансової незалежності у 2015 році порівняно з 2014 роком збільшився на 11%, отже, становить 0,89. Коефіцієнт маневреності власних обігових коштів у 2015 році порівняно з 2014 роком збільшився на 10%, отже, становить 0,46. Позитивна динаміка зміни цього показника – збільшення, що показує частку власних коштів, що використовується для фінансування його виробничої діяльності. Коефіцієнт фінансової стабільності у 2015 році порівняно з 2014 роком збільшився у 2,04 рази, а порівняно з 2012 роком – на 72%, отже, становить 8,59, тим самим значно перевищує нормативне значення, тобто 1. Коефіцієнт фінансової стійкості також у 2015 році порівняно з 2014 роком збільшився на 10%, а

порівняно з 2012 роком – на 7%, отже, становить 0,89. Це значення знаходиться в допустимих межах та характеризує досить високу частку стабільних джерел фінансування, тобто можна сказати, що підприємство є фінансово стійким. Також можна сказати, що підприємство не залежить від довгострокових зобов'язань, про що свідчить значення показника фінансового левєриджу, яке щороку зменшується, демонструючи позитивну динаміку функціонування. Оцінимо показники, що характеризують стійкість ПАТ «АвтоКрАЗ», та проаналізуємо їх динаміку (табл. 5).

З табл. 5 видно, що розраховані показники надійності мають значення, які значно нижчі за нормативні, що свідчить про фінансову нестійкість підприємства. Коефіцієнт автономії протягом досліджуваного періоду знизився з 0,154 до 0,046, причому і у 2012 році, і у 2015 році цей коефіцієнт нижчий за нормативне значення. Отже, у 2015 році з кожної вкладеної тисячі гривень в активи ПАТ «АвтоКрАЗ» 46 грн. складають власні кошти. Цей показник досить низький та свідчить про майже повну залежність підприємства від позикових коштів. Коефіцієнт фінансової стабільності за нормативним значенням повинен перевищувати одиницю, та реальне значення

Таблиця 4

**Динаміка показників, що характеризують параметр надійності
ПАТ «Новокраматорський машинобудівний завод»**

№ п/п	Надійність (N)	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік
1	Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії), FN	0,833	0,869	0,809	0,896
2	Коефіцієнт маневреності власних обігових коштів, c	0,2970	0,1476	0,4256	0,4663
3	Коефіцієнт фінансової стабільності, FS	5,000	6,640	4,224	8,597
4	Коефіцієнт фінансової стійкості, FSt	0,834	0,870	0,814	0,896
5	Показник фінансового левєриджу, FL	0,001	0,001	0,007	0,000

Джерело: узагальнено та розраховано автором на основі [9; 13]

Таблиця 5

Динаміка показників, що характеризують параметр надійності ПАТ «АвтоКрАЗ»

№ п/п	Надійність (N)	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік
1	Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії), FN	0,154	0,160	0,112	0,046
2	Коефіцієнт маневреності власних обігових коштів, M_{VK}	-0,0016	-0,0197	0,2932	0,0547
3	Коефіцієнт фінансової стабільності, FS	0,182	0,191	0,126	0,048
4	Коефіцієнт фінансової стійкості, FSt	0,313	0,334	0,366	0,329
5	Показник фінансового левєриджу, FL	1,036	1,081	2,277	6,129

Джерело: узагальнено та розраховано автором на основі [9; 14]

цього показника у 2015 році зменшилось порівняно з 2014 роком на 62%, отже, становить 0,048. А це свідчить про значне перевищення позикових коштів над власними, тобто про збільшення фінансової залежності підприємства. Коефіцієнт фінансової стійкості у 2015 році порівняно з 2014 роком зменшився на 10%, а порівняно з 2012 роком – на 5%, при цьому і у 2012 році, і у 2015 році значення цього коефіцієнта нижче, ніж нормативне.

Коефіцієнт маневреності власних обігових коштів щороку зменшується, так, у 2015 році порівняно з 2014 роком він зменшився на 81% і склав 0,054, що характеризує дуже низьку частку ліквідних активів. Негативною також є динаміка показника фінансового левериджу, який збільшився у 2015 році порівняно з 2012 роком у 5,9 рази, або зі значення 1,03 до 6,13. Це свідчить про збільшення фінансового ризику підприємства. Такий низький рівень фінансової стійкості спричинений великим розміром поточних та довгострокових зобов'язань, які в 7,8 разів перевищують розмір власного капіталу. Таким чином, за незначного зменшення доходів діяльність ПАТ «АвтоКрАЗ» може виявитися збитковою.

Оцінимо показники, що характеризують стійкість ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод», та проаналізуємо їх динаміку (табл. 6).

Відповідно до розрахованих даних табл. 6 за досліджуваний період спостерігаються коливальні зміни коефіцієнтів фінансової незалежності, стабільності та стійкості. Так, коефіцієнт фінансової незалежності у 2013 році зменшився на 12%, у 2014 році збільшився на 14%, а у 2015 році знову зменшився на 6%. За досліджуваний період значення цього коефіцієнта коливалось в межах 0,637–0,729, максимальне його значення спостерігалось у 2014 році. Таке значення коефіцієнта автономії допустиме та більше критичного, що означає, що у 2015 році з кожної вкладеної тисячі

гривень в активи ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» 682 грн. складають власні кошти підприємства. Коефіцієнти фінансової стабільності та стійкості мають подібну тенденцію до зміни, а саме у 2013 році зменшуються на 34% та 5%, а у 2014 році збільшуються на 53% та 25% відповідно. У 2015 році коефіцієнт фінансової стабільності зменшується порівняно з 2014 роком на 20%, а коефіцієнт фінансової стійкості збільшується на 4%. У 2015 році значення цих коефіцієнтів знаходяться в межах норми. Коливальні зміни коефіцієнтів фінансової незалежності, стабільності, стійкості відбуваються за рахунок зміни частки позикового капіталу.

Коефіцієнт маневреності власних обігових коштів у 2015 році порівняно з 2014 роком збільшився у 2,33 рази, а порівняно з 2012 роком – на 74%. Отже, можна зробити висновок, що підприємство щороку збільшує частку власного капіталу у фінансуванні поточної діяльності. За показником фінансового левериджу спостерігається збільшення його значення, що є негативним, оскільки збільшується залежність підприємства від довгострокових зобов'язань. До 2014 року його значення знаходилося у допустимих межах, тобто до 25%, а у 2015 році цей показник збільшився на 65% і склав 0,342, що в 1,3 рази вище нормативного. Оцінимо показники, що характеризують стійкість ПАТ «Полтавський турбомеханічний завод», та проаналізуємо їх динаміку (табл. 7).

Аналізуючи дані табл. 7, бачимо, що показники стійкості ПАТ «Полтавський турбомеханічний завод» мають позитивну динаміку розвитку. Адже коефіцієнт автономії у 2015 році збільшився порівняно з 2014 роком на 25%, а порівняно з 2012 роком – на 81%, отже, склав 0,588. Це значення відповідає нормативному та свідчить про зменшення залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування.

Таблиця 6

**Динаміка показників, що характеризують параметр надійності
ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»**

№ п/п	Надійність (N)	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік
1	Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії), FN	0,727	0,637	0,729	0,682
2	Коефіцієнт маневреності власних обігових коштів, M_{VK}	0,1892	0,2734	0,1416	0,3293
3	Коефіцієнт фінансової стабільності, FS	2,665	1,753	2,684	2,150
4	Коефіцієнт фінансової стійкості, FSt	0,745	0,705	0,879	0,916
5	Показник фінансового левериджу, FL	0,025	0,108	0,207	0,342

Джерело: узагальнено та розраховано автором на основі [9; 15]

Коефіцієнт фінансової стабільності також щороку збільшується та на кінець досліджуваного періоду досяг і перевищив нормативне значення ($FS > 1$), так, у 2015 році порівняно з 2014 роком він збільшився на 60%, а порівняно з 2012 роком – майже втричі і склав 1,4. Лише коефіцієнт фінансової стійкості, маючи позитивну динаміку зміни, залишається нижчим нормативного значення ($FSt = 0,85-0,90$). Так, у 2015 році він збільшився порівняно з 2014 роком на 24%, а порівняно з 2012 роком – на 36%, отже, склав лише 0,592. Отже, частка стабільних джерел фінансування у їх загальному обсязі є досить низькою.

Коефіцієнт маневреності власних обігових коштів має негативну динаміку зміни – зменшення. Так, у 2015 році порівняно з 2014 роком він зменшився на 37%, а порівняно з 2012 роком – на 94%, отже, становить 0,036. Згідно з [7] його значення повинно бути не менше 0,2, що забезпечує достатню гнучкість у використанні власних коштів. Отже, можна зробити висновок, що щороку зменшується частка власного капіталу у фінансуванні поточної діяльності підприємства. За показником фінансового левєриджу маємо позитивну динаміку до зниження, оскільки зменшується залежність підприємства від довгострокових зобов'язань. У 2015 році

порівняно з 2014 роком він зменшився на 65%, а порівняно з 2012 роком – на 98%, отже, склав 0,006. Оцінимо показники, що характеризують стійкість ПАТ «Квазар», та проаналізуємо їх динаміку (табл. 8).

За результатами розрахунків маємо негативну динаміку за усіма розрахованими коефіцієнтами. Коефіцієнт фінансової незалежності ПАТ «Квазар» щороку знижується, і його значення значно нижче нормативного, так, у 2015 році він становить -0,061, що значно нижче нормативного (0,5). У цій ситуації можна зробити висновок, що у підприємства відсутні власні кошти. У досліджуваного підприємства спостерігається значне перевищення позикових коштів над власними, про що свідчать значення коефіцієнтів фінансової стабільності (-0,057) та фінансової стійкості (-0,051). Така тенденція розвитку свідчить про те, що ПАТ «Квазар» нині є фінансово нестабільним.

Коефіцієнт маневреності власних обігових коштів має аналогічну тенденцію, і у 2015 році порівняно з 2014 роком він знизився на 37%, що демонструє відсутність у підприємства абсолютно ліквідних активів у власних обігових коштах. Отримане значення показника фінансового левєриджу у 2015 році має від'ємне значення, оскільки

Таблиця 7

**Динаміка показників, що характеризують параметр надійності
ПАТ «Полтавський турбомеханічний завод»**

№ п/п	Надійність (N)	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік
1	Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії), FN	0,326	0,459	0,471	0,588
2	Коефіцієнт маневреності власних обігових коштів, M_{VK}	0,6131	0,1630	0,0582	0,0369
3	Коефіцієнт фінансової стабільності, FS	0,483	0,848	0,891	1,429
4	Коефіцієнт фінансової стійкості, FSt	0,435	0,557	0,479	0,592
5	Показник фінансового левєриджу, FL	0,335	0,215	0,017	0,006

Джерело: узагальнено та розраховано автором на основі [9; 16]

Таблиця 8

Динаміка показників, що характеризують параметр надійності ПАТ «Квазар»

№ п/п	Надійність (N)	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік
1	Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії), FN	0,468	0,435	0,206	-0,061
2	Коефіцієнт маневреності власних обігових коштів, M_{VK}	0,0054	0,0334	-0,0017	-0,0011
3	Коефіцієнт фінансової стабільності, FS	0,881	0,771	0,260	-0,057
4	Коефіцієнт фінансової стійкості, FSt	0,882	0,802	0,214	-0,051
5	Показник фінансового левєриджу, FL	0,883	0,841	0,039	-0,158

Джерело: узагальнено та розраховано автором на основі [9; 17]

Таблиця 9

Динаміка показників, що характеризують параметр надійності ПАТ «Хартрон»

№ п/п	Надійність (N)	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік
1	Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії), FN	0,607	0,570	0,508	0,590
2	Коефіцієнт маневреності власних обігових коштів, M_{VK}	0,4086	0,7636	1,1317	0,5660
3	Коефіцієнт фінансової стабільності, FS	1,547	1,328	1,034	1,438
4	Коефіцієнт фінансової стійкості, FSt	0,633	0,626	0,712	0,868
5	Показник фінансового леввериджу, FL	0,043	0,098	0,400	0,471

Джерело: узагальнено та розраховано автором на основі [9; 18]

у підприємства відсутні власні кошти, його діяльність повністю залежить від довгострокових зобов'язань. Оцінимо показники, що характеризують стійкість ПАТ «Хартрон», та проаналізуємо їх динаміку (табл. 9).

Аналізуючи динаміку розвитку ПАТ «Хартрон» (табл. 9), бачимо, що розраховані показники стійкості, крім фінансового леввериджу, мають позитивну динаміку розвитку. Адже коефіцієнт автономії у 2015 році збільшився порівняно з 2014 роком на 16%, а порівняно з 2012 роком зменшився лише на 3% і склав 0,59. Це значення відповідає нормативному та свідчить про зменшення залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування. Коефіцієнт фінансової стабільності до 2014 року зменшувався, але його значення знаходилося в межах норми ($FS > 1$), а у 2015 році він збільшився на 39%, та все ж не досяг рівня 2012 року (менший на 7%). Коефіцієнт фінансової стійкості за позитивної динаміки зміни у 2015 році досяг нормативного значення і склав 0,86. Так, у 2015 році він збільшився порівняно з 2014 роком на 22%, а порівняно з 2012 роком – на 37%, тим самим демонструючи збільшення частки стабільних джерел фінансування у їх загальному обсязі. Коефіцієнт маневреності власних обігових коштів у 2015 році порівняно з 2014 роком зменшився на 50%, а порівняно з 2012 роком збільшився на 39% і становить 0,56. Це сталося в результаті зменшення оборотних активів на 33% та поточних зобов'язань на 56%. Та все ж таки його значення вище нормативного (0,2), та можна зробити висновок, що частка власних коштів, вкладених в оборотні активи,

знаходиться на нормальному рівні. За показником фінансового леввериджу маємо негативну динаміку до збільшення, оскільки досліджуване підприємство все більше залежить від довгострокових зобов'язань. У 2015 році порівняно з 2014 роком він збільшився на 18% та перевищив нормативне значення у 2,3 рази.

Висновки з цього дослідження. У статті здійснено спробу проаналізувати показники надійності функціонування машинобудівних підприємств. На основі аналізу наявних визначень поняття надійності соціально-економічних систем доведено, що показники фінансової стійкості найбільше відповідають її суті. Таким чином, проаналізовано коефіцієнт фінансової незалежності, коефіцієнт маневреності власних обігових коштів, коефіцієнт фінансової стабільності, коефіцієнт фінансової стійкості, показник фінансового леввериджу за даними таких машинобудівних підприємств, як ПАТ «Хартрон», ПАТ «Квазар», ПАТ «Полтавський турбомеханічний завод», ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод», ПАТ АвтоКрАЗ», ПАТ «Новокраматорський машинобудівний завод», ПАТ «ЗАЗ», ПАТ «Запоріжтрансформатор», ПАТ «Мотор Січ», в результаті чого підтверджено покращення результатів відповідно до 2014 року, проте загальний рівень надійності недостатній для максимально ефективного функціонування підприємств. З метою формування загального уявлення про рівень надійності машинобудівних підприємств в подальших дослідженнях планується побудувати інтегральний показник.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Третьякова М. Надежность производственной системы как фактор ее развития / М. Третьякова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.endtown.ac.ru/conferens/section7.html>.

2. Шумилова Ю. Надежность экономики предприятия: методологический аспект / Ю.А. Шумилова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.utmn.ru/perspective/no1/text05.html>.
3. Мишин В. Исследование систем управления / В. Мишин. – М. : Юнити, 2003. – 527 с.
4. Кучерова Г. Ціноутворення на нову продукцію машинобудівних підприємств : [монографія] / Г. Кучерова, С. Салига. – Запоріжжя : ЗЦНТЕІ. – 2009.
5. Сергєєва Л. Моделирование структуры життєздатних соціально-економічних систем : [монографія] / Л. Сергєєва, А. Бакурова та ін. – Запоріжжя : КПУ, 2009. – 200 с.
6. Ткаченко С. Сутність економічної стійкості підприємства та її складові / С. Ткаченко // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1350>.
7. Савицька Г. Економічний аналіз діяльності підприємства : [навч. посіб.] / Г. Савицька. – К. : Знання, 2004. – 654 с.
8. Фінансовий портал. Мінфін [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/index/infl>.
9. База даних «Сміда» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://smida.gov.ua>.
10. Офіційний сайт ПАТ «Мотор Січ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.motorsich.com>.
11. Офіційний сайт ПАТ «Запоріжтрансформатор» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ztr.com.ua>.
12. Офіційний сайт ПАТ «ЗАЗ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zaz.ua>.
13. Офіційний сайт ПАТ «Новокраматорський машинобудівний завод» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nkmz.com>.
14. Офіційний сайт ПАТ «АвтоКрАЗ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.autokraz.com.ua>.
15. Офіційний сайт ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.kvsz.com>.
16. Офіційний сайт ПАТ «Полтавський турбомеханічний завод» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.ptmz.com.ua>.
17. Офіційний сайт ПАТ «Квазар» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kvazar.com>.
18. Офіційний сайт ПАТ «Хартрон» Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.hartron.com.ua>.

УДК 338.2

Економічна безпека підприємства: фактори впливу та шляхи забезпечення

Барташевська Ю.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та моделювання бізнес-процесів
Університету імені Альфреда Нобеля

У статті розглянуто актуальне питання економічної безпеки підприємств України. Досліджено поняття економічної безпеки, фактори впливу. Визначено фактори, що негативно впливають на економічну безпеку держави, підприємства. Запропоновано структурно-логічну схему забезпечення економічної безпеки підприємства, у якій значна роль відводиться інвестиційній складовій, а інвестиційний ризик визначено як фактор впливу на економічну безпеку підприємства.

Ключові слова: економічна безпека, загрози, фактори ризику, структурно-логічна схема, рівні управління, інвестиційний ризик.

Барташевская Ю.Н. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ И ПУТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ

В статье рассмотрен актуальный вопрос экономической безопасности предприятий Украины. Исследованы понятие экономической безопасности, факторы влияния. Определены факторы, негативно влияющие на экономическую безопасность государства, предприятия. Предложена структурно-логическая схема обеспечения экономической безопасности предприятия, в которой значительная роль отводится инвестиционной составляющей, а инвестиционный риск определен как фактор влияния на экономическую безопасность предприятия.

Ключевые слова: экономическая безопасность, угрозы, факторы риска, структурно-логическая схема, уровни управления, инвестиционный риск.

Barthashevs'ka Yu.N. THE ECONOMIC SECURITY: FACTORS OF INFLUENCE AND WAYS OF SUPPORT

The article deals the topical issue of economic security Ukrainian enterprises. Investigated the concept of economic security, factors of influence. Identifies factors negatively affecting on economic security of the state and the enterprise. The structurally-logical scheme to ensure the economic security of the enterprise is suggested. A significant role in it is assigned to the investment component and the investment risk is defined as a factor of influence on the economic security of the enterprise.

Keywords: economic security, threats, risks, structurally-logical scheme, levels of management, investment risk.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасні підприємства змушені функціонувати в умовах нестабільності, глобалізації та мінливого зовнішнього середовища. Адаптація до цього вимагає від підприємств формування певного потенціалу ресурсів для забезпечення їх розвитку. В його складі модернізація основних фондів є одним з найсуттєвіших факторів ефективності діяльності. Означений процес потребує значних інвестицій, які завжди пов'язані з ризиком. За цієї ситуації захист виробництва від зовнішніх і внутрішніх загроз, що впливають на рівень потенціалу підприємства, означає його економічну безпеку як у кризові періоди, так і в стабільному економічному середовищі. Різниця полягає у визначенні завдань, що постають перед підприємством у той чи інший період.

За стійкого розвитку підприємство забезпечує утримання досягнутих позицій, тобто

певних обсягів виробництва та збуту продукції, запобігання фінансових та інших видів збитків. Під час кризи найбільшою небезпекою для підприємства є руйнація його потенціалу (виробничого, науково-технічного, кадрового тощо). Іншими словами, здатність до відтворення підприємства у цьому випадку знижена, оскільки кошти на розвиток ресурсів практично відсутні. Промислові підприємства зазвичай дуже повільно виходять з кризового стану через технологічну відсталість і знос основних фондів, відсутність коштів на модернізацію, особливості внутрішнього ринку збуту. Отже, питання забезпечення економічної безпеки підприємства є актуальними, що підтверджується увагою науковців і практиків до означеної проблеми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями питання економічної безпеки підприємств займалися такі науковці, як,

зокрема, Н.В. Білошкурська [1], І.А. Бланк [2], Р.В. Зачосова [3], Г.Л. Лянной [4], О.К. Малютін [5], Ю.А. Опанасюк [6], Г.А. Смоквіна [7]. В основі цих досліджень лежать спроби визначитися з категорією економічної безпеки, чинниками, що її формують, методиками оцінки її рівня.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте питання досягнення та підтримки економічної безпеки підприємства, визначення ризикових факторів та методів впливу на них потребують подальшого дослідження. Також потребує подальшого дослідження вплив інвестиційної складової та інвестиційного ризику на економічну безпеку підприємства, адже інвестиційна складова є однією з тих, що визначають економічну безпеку та фінансову стійкість.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження поняття економічної безпеки, факторів впливу та шляхів її досягнення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективна діяльність промислових підприємств залежить від багатьох факторів: фінансових, інформативних, екологічних втрат, підвищення продуктивності праці, конкурентоспроможності, зниження ризиків, пов'язаних з інвестиційною та виробничою діяльністю. Саме ці фактори впливають на економічну безпеку підприємства, яка може забезпечити стійке функціонування та розвиток суб'єкта господарювання [7].

Ще нещодавно основні види загроз промислових підприємств були пов'язані з низькою ефективністю та надійністю виробничих ресурсів, нестабільністю забезпечення матеріалами і комплектуючими, порушенням правил техніки безпеки, шкідливістю виробництва, перевищенням лімітів обсягів забруднення навколишнього середовища, техногенними аваріями. Але сучасні умови господарювання підприємств викликають й інші види загроз, зокрема можливість інвестиційного ризику, що виникає в процесі інвестиційної діяльності підприємства та реалізації інвестиційних проектів. Залучення інвестицій, зокрема іноземних, викликає необхідність забезпечення економічної безпеки проектів з метою створення найбільш сприятливих умов для інвесторів [8].

У зв'язку з цим актуальним є питання забезпечення економічної безпеки підприємства, що дає змогу мінімізувати негативний вплив різних загроз чи наслідків їх впливу або зовсім запобігти йому. Зокрема, на виявлення

та ідентифікацію факторів ризику, небезпек і загроз як одного з найбільш важливих завдань забезпечення економічної безпеки вказує Р.В. Зачосова [3]. Вивчення дестабілізуючих факторів, зокрема підвищення рівня інвестиційних ризиків, як зазначає Н.В. Білошкурська [1], дає змогу запобігти загрозам економічної безпеки підприємства. Зіставлення розрахунків наявних і можливих економічних втрат є важливим інструментом забезпечення економічної безпеки [6].

На нашу думку, під економічною безпекою підприємства розуміється комплекс заходів, реалізація яких дає змогу забезпечувати економічну стабільність підприємства та його розвиток за невизначеності внутрішнього і зовнішнього середовища та ризику інвестиційної діяльності.

Економічна безпека підприємства досягається створенням системи її забезпечення. Погодимось з думкою Г.Л. Лянного [4], який пропонує використовувати системний підхід до організації економічної безпеки підприємства, що є організаційно-управлінськими, режимними, технічними, профілактичними і пропагандистськими заходами, спрямованими на якісну реалізацію захисту інтересів підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз (ризикових факторів). Для запобігання впливу факторів на безпеку підприємства необхідна якісна організація процесів виявлення, обліку, аналізу, оцінки і запобігання або мінімізації ризику фінансово-економічної, інвестиційної та інших видів діяльності.

Відповідно до запропонованої нами схеми (рис. 1) формування економічної безпеки підприємства відбувається за рахунок реалізації заходів та програм забезпечення безпеки держави, регіону, відповідної сфери економічної діяльності і підприємства.

Для забезпечення економічної безпеки підприємства важливим є підтримання її фінансової, кадрової, техніко-технологічної, інформаційної та інших складових. Це може бути реалізовано у процесі управління підприємством в частині інвестиційної діяльності шляхом вибору інвестиційного проекту, який забезпечує мінімальний інвестиційний ризик вкладання чи залучення грошових коштів для оновлення матеріально-технічної бази.

Таке управління повинно здійснюватися на стратегічному, тактичному та оперативному рівнях управління.

Зокрема, на стратегічному рівні передбачається проходження чотирьох етапів: визначення показників та меж допустимих значень

(I етап); контроль досягнення обраних значень (II етап); обрання коригуючих заходів на підставі моніторингу внутрішніх та зовнішніх ризикових факторів, оцінки рівня небезпеки, що дає змогу прийняти рішення про коригування (III етап); заходи щодо ефективності управління ризиками (IV етап).

На тактичному рівні управління передбачається проходження трьох етапів:

1) контроль досягнення обраних значень (саме тут визначаються методи управління інвестиційними ризиками);

2) обрання коригуючих заходів на підставі

моніторингу внутрішніх та зовнішніх ризикових факторів, оцінки рівня небезпеки, що дає змогу прийняти рішення про коригування;

3) заходи щодо ефективності управління ризиками.

На оперативному рівні за результатами контролю досягнення обраних значень обираються коригуючі заходи, які дають змогу реалізувати заходи щодо ефективності управління інвестиційними ризиками.

Незважаючи на самостійність, економічна безпека підприємства не може забезпечуватися тільки на рівні підприємства. Держава

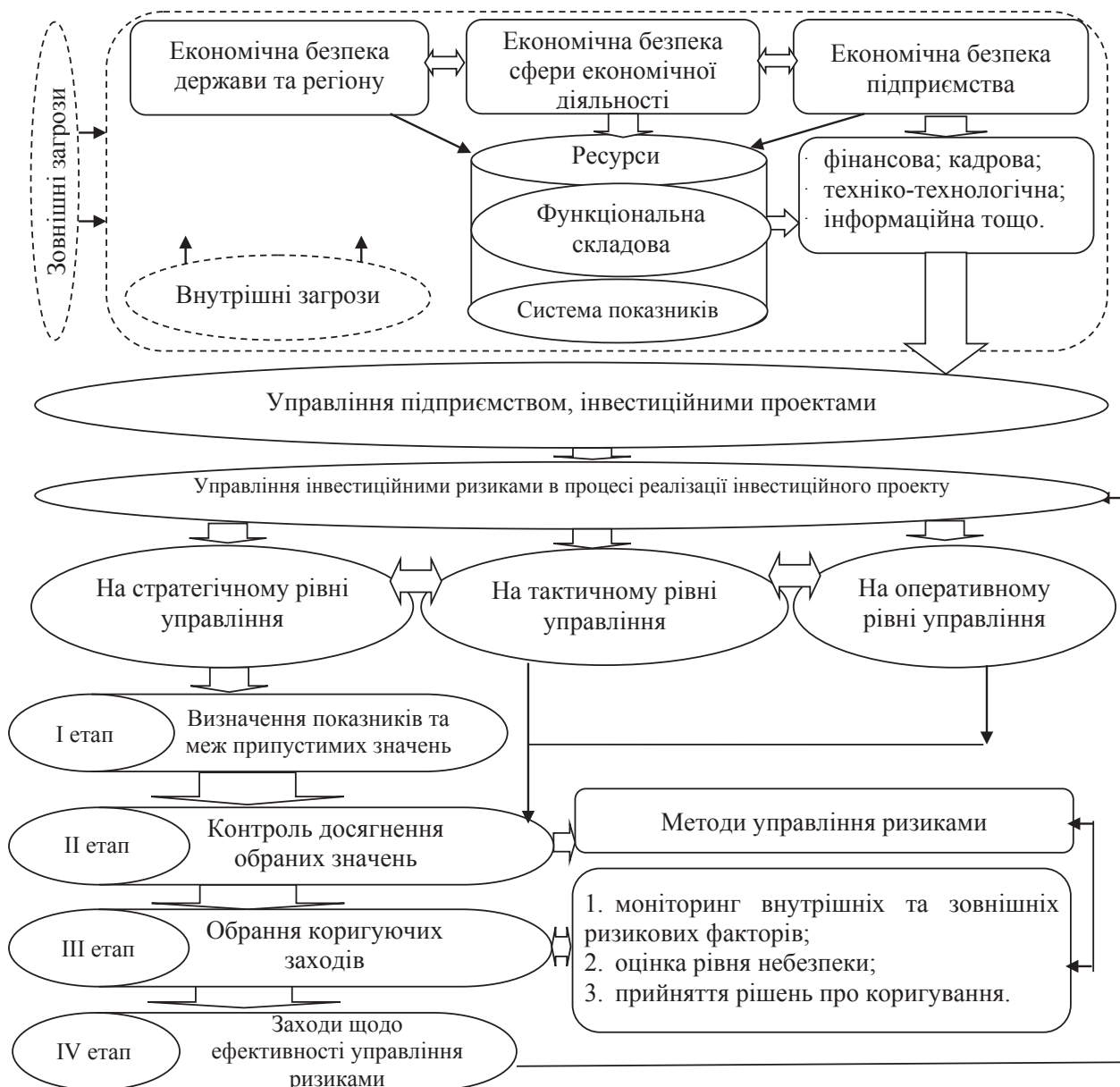


Рис. 1. Структурно-логічна схема забезпечення економічної безпеки підприємства на різних рівнях управління

насамперед повинна створити сприятливий клімат для ведення бізнесу як на національному рівні, так і на регіональному. Економічна безпека держави – це здатність держави виконувати свої функції та досягати поставлених цілей оптимальним способом за діючих зовнішніх і внутрішніх умов.

Для досягнення та підтримки стану економічної безпеки на рівні держави розробляються відповідні закони, програми та стратегії. Прикладом є Стратегія національної безпеки України [9], елементами якої є політична, економічна, інформаційна, енергетична, екологічна тощо безпеки. В рамках стратегії визначені основні загрози національної економічної безпеки, а саме монополія та олігархія; ресурсовитратність та низькотехнологічність виробництва; відсутність чітко визначених стратегічних цілей, пріоритетних напрямів і завдань соціально-економічного та науково-технічного розвитку України, а також ефективних механізмів концентрації ресурсів для досягнення таких цілей; відсутність сформованих внутрішніх ринків збуту і надмірна залежність від зовнішніх; безробіття; втрата територій та людського потенціалу тощо.

Також питання національної безпеки України розглянуті у Законі «Про основи національної безпеки України» [10], згідно з яким політика держави повинна бути спрямована на захист національних інтересів від внутрішніх і зовнішніх загроз в усіх сферах життєдіяльності і гарантування безпеки особи, суспільства і держави. Тільки держава реалізує заходи щодо захисту національних економічних інтересів, зменшення негативного впливу іноземних підприємств на національну економіку, окрему сферу економічної діяльності, окремі підприємства тощо.

Економічна безпека сфери економічної діяльності виявляється через стійкий стан підприємств, що входять до її складу, та сукупність заходів, які забезпечують ефективне функціонування і розвиток відповідної галузі. Безпека цього рівня, як і безпека держави, впливає на рівень безпеки підприємства.

Підприємство ж повинно здійснювати заходи, спрямовані на виявлення і запобігання потенційних загроз, зокрема за рахунок інвестиційних ризиків, на всіх рівнях управління.

У складі економічної безпеки виділяють декілька функціональних складових підприємства (рис. 1):

1) фінансова, що є однією з найголовніших складових, яка відображає спроможність при-

стосовуватись до мінливого та невизначеного зовнішнього середовища;

2) кадрова, яку часто поєднують з інтелектуальною, – збереження та розвиток інтелектуального потенціалу підприємства, ефективного планування та управління персоналом;

3) техніко-технологічна, яка визначає відповідність технологій підприємства стандартам та потенціал для їх розвитку;

4) інформаційна, що визначає ефективність інформаційно-аналітичного забезпечення господарської діяльності підприємства;

5) екологічна, яка стосується дотримання підприємством усіх чинних вимог законодавства щодо норм впливу на навколишнє середовище, ступеня забезпечення екологічного контролю;

6) силова, що визначає фізичну безпеку працівників підприємства, ступінь збереження майна від негативного впливу та захищеність інформаційних ресурсів підприємства;

7) політико-правова, яка стосується формування правового забезпечення діяльності підприємства, можливості його адаптації до змін в законодавстві.

До функціональних складових економічної безпеки висуваються відповідні завдання щодо забезпечення високого рівня інтелектуального потенціалу підприємства; доцільного використання ресурсів, зокрема кадрових; високої ефективності інноваційного управління та необхідної кількості інформації; небезпеки життя робітників підприємства та захисту його майна; фінансової стійкості та незалежності підприємства, зокрема за рахунок інвестиційної діяльності; правової захищеності всіх видів діяльності; екологічної безпеки; незалежності та високого рівня конкурентоспроможності технічного потенціалу [5].

Для забезпечення економічної безпеки необхідні матеріальні, трудові та фінансові ресурси, інформація та технології, техніка та обладнання, інтелектуальний потенціал, які слід максимізувати. При цьому основою мінімізації ризиків є їх постійний моніторинг, тому необхідно визначити систему показників, за якими його проводити.

Моніторинг показників на підставі виявлення, оцінки й аналізу ризиків дає змогу передбачити загрозу безпеці та стати основою їх запобігання, а в подальшому – визначення відповідної стратегії. Це можуть бути стратегії, орієнтовані на усунення наявних або запобігання можливих загроз економічній безпеці підприємства; спрямовані на запобігання впливу наявних або можливих загроз чи на компенсацію збитку.

Перші два типи стратегій передбачають виключення загроз або запобігання їх впливу. Остання стратегія використовується у випадках, коли дії ризику неможливо запобігти, але слід визначитися з можливістю компенсувати його вплив на результати діяльності підприємства.

А оскільки реалізація інвестиційних проєктів пов'язана з дією зовнішніх та внутрішніх факторів ризику на розвиток інвестиційної діяльності, доцільно розглянути етапи управління ризиками інвестиційних проєктів.

На першому етапі, що здійснюється на стратегічному рівні управління, визначається перелік контрольованих показників, що відображають реалізацію інвестиційного проєкту та допустимі межі їх значень. Від того, наскільки правильно обрані показники (індикатори) та їх значення, залежить ступінь адекватності оцінки ризику інвестиційного проєкту, а також можливість запобігання загрозам. Такими показниками є термін реалізації інвестиційного проєкту, прибуток від його реалізації, чиста приведена вартість тощо.

Другий етап реалізується вже на всіх рівнях управління підприємством і передбачає контроль обраних значень, а саме моніторинг внутрішніх та зовнішніх ризикових факторів, визначення рівня наявної небезпеки, а у разі необхідності – прийняття відповідних управлінських рішень щодо його зниження чи запобігання.

В процесі моніторингу оцінюються значення обраних показників та їх можливе відхилення від запланованих значень. Залежно від величини відхилення показників від граничних значень стан реалізації інвестиційного проєкту підприємства можна характеризувати як:

1) нормальний, тобто показники перебувають у межах граничних значень;

2) передкризовий, коли перевищується бар'єрне значення хоча б одного з показників, а інші наблизилися до певної межі бар'єрних значень; при цьому існують можливості поліпшення умов і результатів роботи шляхом прийняття запобіжних заходів щодо загроз;

3) кризовий, тобто перевищується бар'єрне значення більшості основних показників, в результаті чого реалізація інвестиційного проєкту може бути під загрозою;

4) критичний, коли порушуються бар'єрні значення всіх показників, часткова втрата потенціалу стає неминучою, рівень ризику інвестиційного проєкту стає критичним [2].

На цьому етапі виявляються негативні тенденції реалізації інвестиційного проєкту, визначаються причини, характер ризику та його рівень, а також прогнозуються наслідки, після чого ухвалюються управлінські рішення щодо коригування.

Коригувальні дії відбуваються на третьому етапі управління ризиком і передбачають обрання методу управління ризиком залежно від його рівня. До таких методів відносять зменшення, зберігання та передавання ризику третім особам.

За коригувальними діями в управлінні ризиками проводиться оцінка його ефективності. Для цього визначається коефіцієнт ефективності одним із загальноприйнятих способів: як оцінка фінансової стійкості; різниця між фактичними втратами від прояву ризику і витратами на ідентифікацію та зменшення ризику; різниця між фінансовими можливостями підприємства і його збитками та витратами на управління ризиками і втратами після заходів управління; співвідношення між чистим грошовим потоком від реалізації інвестиційного проєкту до та після впровадження заходів управління ризиком тощо.

У разі неефективного управління ризиком у процесі реалізації інвестиційного проєкту процеси повторюються для визначення коригувальних дій до моменту впровадження проєкту з прийнятним рівнем ризику.

Висновки з цього дослідження. Визначено, що економічну безпеку підприємства доцільно розглядати як складову частину державної / регіональної безпеки та безпеки сфери економічної діяльності, а на рівень економічної безпеки впливають ризики, зокрема інвестиційний. Запропонована нами система забезпечення економічної безпеки підприємства, функціонування якої представлене структурно-логічною схемою, сприятиме підвищенню фінансової стійкості підприємства, а отже, забезпеченню економічної безпеки підприємства. Досягнення цього забезпечено за рахунок системного підходу.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Білошкурська Н.В. Особливості формування рівнів економічної безпеки / Н.В. Білошкурська // Економіка. Фінанси. Право. – 2011. – № 5. – С. 7–10.
2. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент: уч. курс / И.А. Бланк. – К. : Эльга-Н ; Ника-Центр, 2001. – 448 с.

3. Зачосова Р.В. Класифікація загроз сталості економічної безпеки компаній з управління активами / Н.В. Зачосова // Економіка Фінанси Право. – 2010. – № 3. – С. 7–12.
4. Лянной Г.Л. Система экономической безопасности предприятия / Г.Л. Лянной // ВOS – журнал о личной и коммерческой безопасности. – 2006. – № 7. – С. 16–19.
5. Малютін О.К. Інвестиційна складова економічної безпеки країни / О.К. Малютін // Сучасні проблеми економіки та менеджменту : тези доповідей Міжнародної науково-практичної конференції. – Львів, 2011. – С. 550–551.
6. Опанасюк Ю.А. Інвестиційна привабливість регіонів України / Ю.А. Опанасюк // Актуальні проблеми економічного і соціального розвитку регіону : збірник матеріалів всеукраїнської науково-практичної конференції. – Красноармійськ, 2011. – Т. 2. – С. 102–105.
7. Смоквіна Г.А. Сучасні підходи до оцінки економічної безпеки промислового підприємства: теоретичний досвід і практичне використання / Г.А. Смоквіна // Бізнес-Інформ. – 2015. – № 11. – С. 231–239.
8. Шапкин А.С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций : [монография] / А.С. Шапкин. – М. : Дашков и Ко, 2003. – 544 с.
9. Стратегія національної безпеки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/287/2015>.
10. Про основи національної безпеки України : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/964-15>.

УДК 658

Інноваційний менеджмент в Україні як складова частина загальної системи управління підприємством

Бердніков С.В.

магістр

Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

Скрипник Н.Є.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки та управління підприємством

Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

У статті розглянуто основоположні поняття менеджменту інновацій. Його слід оцінити як сукупність дій, яка забезпечує становлення підприємства. Інноваційний менеджмент використовується для ефективного управління процесом розроблення, впровадження, виробництва та комерціалізації інновації, при цьому важливим моментом є вдосконалення координуючих дій операційної системи виробництва, управління персоналом і здійснення контролю над інноваційним процесом. Проаналізовано проблеми інноваційного становлення в Україні, запропоновано основні методи їх вирішення.

Ключові слова: інновації, інноваційний процес, менеджмент, інноваційний продукт, підприємство.

Бердников С.В., Скрипник Н.Е. ИННОВАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В УКРАИНЕ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ОБЩЕЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В статье рассмотрены основополагающие понятия менеджмента инноваций. Его следует оценить как совокупность действий, которые обеспечивают становление предприятия. Инновационный менеджмент используется для эффективного управления процессом разработки, внедрения, производства и коммерциализации инновации, при этом важным моментом является совершенствование координирующих действий операционной системы производства, управления персоналом и осуществление контроля над инновационным процессом. Проанализированы проблемы инновационного становления в Украине и предложены основные методы их решения.

Ключевые слова: инновации, инновационный процесс, менеджмент, инновационный продукт, предприятие.

Berdnikov S.V., Skrypnyk N.E. INNOVATION MANAGEMENT IN UKRAINE AS A COMPONENT OF THE OVER-ALL SYSTEM OF ENTERPRISES MANAGEMENT

The article describes the basic concepts of management innovation. It should be assessed as a set of actions which ensure the formation of the company. Innovation management is aimed at effective management process design, implementation, production and commercialization of innovations, and the important point is to improve coordination of actions of the operating system and control the innovation process. Also, problems of innovative formation in Ukraine were analyzed and were offered the basic methods of solving them.

Keywords: innovation, innovation process, management, innovation product, the company.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Практика світових і українських компаній показує, що основну роль на підприємствах у кризових умовах відіграють раціональне використання всього потенціалу компанії та вміла організація й управління нею.

Організації потребують інновації, так як саме вони забезпечують ефективний результат в організаційній, фінансовій, виробничій сферах.

В умовах підвищеної конкуренції на українських ринках у споживачів підвищуються вимоги до надаваних їм продуктів і послуг, тому постійні нововведення можуть стати одним із чинників отримання конкурентних переваг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблеми інноваційного менеджменту освіти досліджуються у працях В. Плакіді, Л. Федулової, І. Мойсеєнко, І. Кукурудзи, М. Хучека, Ю. Морозова та ін.

Аналіз опрацьованої наукової літератури дає змогу зробити висновок про наявність значної кількості наукових праць вітчизняних і зарубіжних авторів із даної теми, проте проблема інноваційного становлення в Україні залишається малодослідженою.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – виявити основоположні поняття менеджменту інновацій та проаналізувати функції і стадії інновацій на

сучасних підприємствах, дослідити проблеми інноваційного становлення в Україні, розробити основні методи їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інноваційний менеджмент – система, в якій фактори взаємодіють між собою, які націлені на досягнення або підтримання потрібного рівня життєздатності та конкурентоспроможності підприємства за допомогою механізмів управління інноваційними процесами [1]. Інноваційний процес – це процес створення, освоєння, поширення і застосування інновації [2].

Інновація – процес створення, поширення і застосування нововведення, яке сприяє становленню і зростанню результативності роботи фірми для задоволення певних потреб. Воно може вживатися як до продукту і послуги, так і до способу їх виробництва. Це значення може бути застосоване також до будь-якої модернізації, забезпечує економію витрат або створює дані для такої економії [3]. Нововведення – це впровадження нових ідей, які в кінцевому підсумку набувають форму продукту, послуги або нового виробничого процесу [4, с. 488].

Інноваційний продукт є результатом виконання інноваційного плану і науково-дослідницької та (або) дослідно-конструкторської розробки нової спецтехнології (у тому числі інформаційної) або продукції з виготовленням експериментального прикладу або дослідної партії [5, с. 45]. Інноваційний проект включає в себе комплект необхідних документів, в яких прописані всі потрібні процедури і комплекс заходів (в тому числі інвестиційних) щодо створення і реалізації інноваційного продукту і (або) інноваційної послуги [6, с. 490].

Мета інноваційного менеджменту полягає в нарисі основоположних спрямувань науково-технічної і виробничої діяльності компанії в таких сферах її діяльності [7, с. 14]:

- розробка, поліпшення і впровадження нової продукції;
- подальша модернізація і розвиток застарілих рентабельних виробництв;
- закриття неприбуткових виробництв.

Здійснення інноваційного менеджменту передбачає: розробку та реалізацію планів і програм інноваційної діяльності; нагляд за ходом розробки інноваційної продукції та подальше впровадження; розгляд планів створення нових товарів; проведення цілісної інноваційної політики: координації діяльності у виробничих підрозділах; забезпечення фінансами програм інноваційної діяльності;

забезпечення інноваційної діяльності кваліфікованим персоналом; створення тимчасових цільових груп для комплексного вирішення інноваційних завдань – від ідеї до серійного виробництва товарів.

Завдання інноваційного менеджменту: осягнення стану сфери господарської діяльності та господарюючих систем, що здійснюють інновації; осягнення специфіки самого інноваційного процесу.

Об'єктом інноваційного менеджменту можуть виступати інноваційний процес, окремо взята інновація або інноваційна діяльність у цілому.

Предмет інноваційного менеджменту становлять відносини, що виникають у процесі управління виробництвом і впровадженням інновацій різного типу [8, с. 302].

Перелік завдань, які вирішуються в межах інноваційного менеджменту, винятково широкий. До продуктивних інновацій належать:

- аналіз ринку для нового продукту або послуги;
- прогноз тривалості і стадій життєвого циклу нового товару;
- визначення методів продажу нового продукту;
- дослідження кон'юнктури ринків збуту;
- підбір відповідних субпідрядників (контрагентів) за планом створення нового продукту;
- огляд патентної чистоти нового товару, методів його забезпечення, планування способів охорони нового продукту;
- вибір варіантів конкурентної стратегії з можливими суперниками з приводу здійснення інновацій;
- сукупний огляд витрат, ціни, обсягу виробництва і збуту нового продукту для планування оптимального обсягу випуску;
- оцінка продуктивності інноваційного плану та його привабливості для інвесторів, розробка механізму залучення інвестицій;
- огляд пов'язаних із планом ризиків, вибір способів їх мінімізації та страхування;
- визначення результативної маркетингової стратегії;
- огляд раціональності і вибір форми передачі нових спецтехнологій, які застосовуються під час виробництва товару;
- відбір та оцінка ідей щодо створення нових товарів;
- стимулювання й управління кадрами, які розробляють і виробляють нові товари;
- забезпечення сприятливого мікроклімату і підприємницької культури на підприємстві.

Цілями інноваційного менеджменту є певні завдання, які вирішуються в певних господарських ситуаціях на певних етапах реалізації загальної інноваційної стратегії компанії особливо оптимальним і результативним методом. Це такі цілі інноваційного менеджменту, як розробка і впровадження нововведень, інвестиційна діяльність, спрямована на фінансування цих нововведень, навчання і подальше просування кваліфікованого персоналу, безперервне поліпшення наукової бази і науково-дослідної та дослідно-конструкторської роботи (НДДКР), а також способів і прийомів управління.

Кожен з учених, які вивчали інноваційний менеджмент, пропонує свою класифікацію інновацій. Ось деякі з них.

Я. ван Дейк розрізняє інновації за характером їх галузевого призначення: наявні інновації; інновації, які створюють нові гілки; інновації, що виникають в інфраструктурних галузях: транспорті, зв'язку, освіті, громадській сфері та ін. [9].

Класифікація інновацій за Ю. Бажал можна представити так:

- 1) за типом: продуктові, технологічні, сировинні, організаційні, збутові та інфраструктурні;
- 2) за новизною місця впровадження: нова гілка (нове виробництво), присутня гілка (наявне виробництво);
- 3) за інноваційною функцією: базові, поліпшуючі і псевдоінновації.

На думку В.Г. Мединського, систематизувати інновації потрібно за:

- ступенем могутності;
- рівнем розробки і поширення;
- ступенем новизни і глибиною змін;
- масштабом інноваційних процесів;
- сферою розповсюдження;
- змістом і сферою використання;
- цілеспрямованістю дій.

Функції інновації відображають її призначення в економічній системі держави та роль в господарському процесі. Під час реалізації інновації, запропонованої до продажу, відбувається обмін «гроші – інновація». Грошові кошти, отримані підприємцем у результаті такого обміну, покривають витрати на створення і продаж інновацій, приносять виручку від реалізації інновацій, є поштовхом до створення нових інновацій і є джерелом фінансування нового інноваційного процесу [10].

Виходячи з усього перерахованого вище, можна зробити висновок, що інновація виконує три функції (рис. 1).

Розвиток інноваційного процесу можливий лише тоді, коли в компанії спостерігається зростання інвестицій. Значимість цієї галузі інвестування визначається впливом технологічних укладів на відтворювальні процеси, необхідністю відновлення елементів основного й оборотного капіталу, освоєння випуску нових товарів для зростання конкурентоспроможності. Інноваційна цілеспрямованість інвестицій у ринковій економіці є

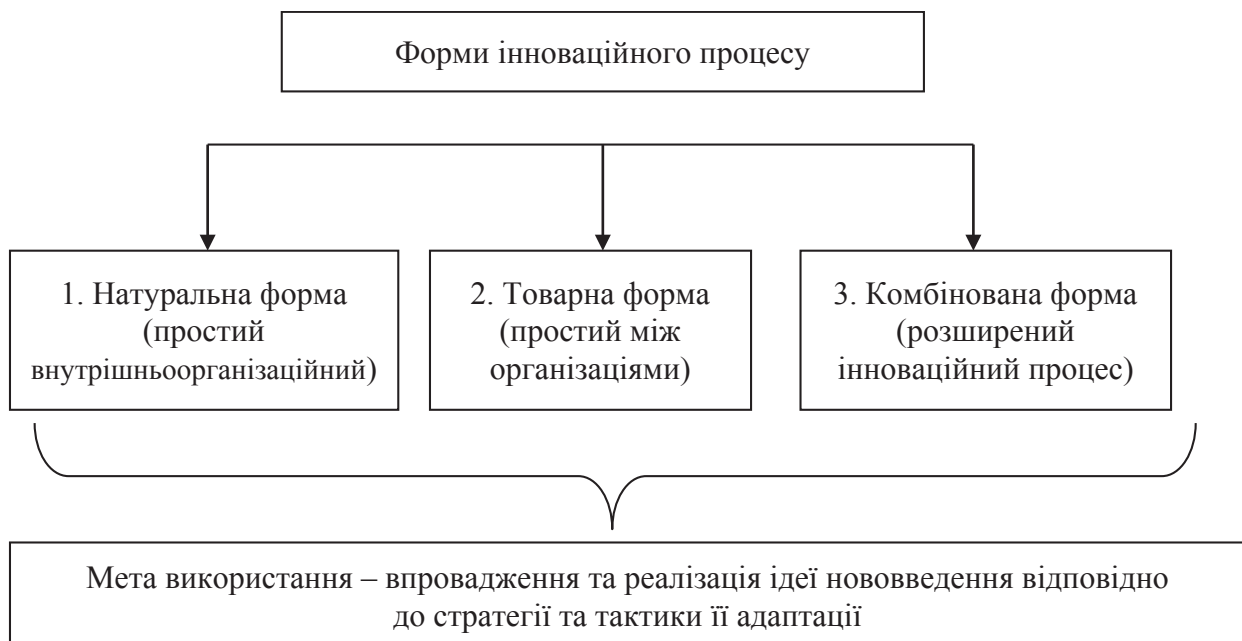


Рис. 1. Функції інновації

Джерело: розроблено автором на основі [10]

сильним фактором економічного зростання, визначає стабільну, еластичну, чудово налагоджену систему інвестування та пов'язані з нею механізми [11].

Інноваційний процес – процес, що полягає у створенні, поширенні і застосуванні нововведення (тобто спільності нових ідей і пропозицій, які можуть бути здійснені і за масштабності їх застосування та продуктивності результатів можуть стати основою будь-якого нововведення) [12].

Це реформування нових видів і методів людської життєдіяльності (нововведень) у суспільно-культурні норми і приклади, які забезпечують їх інституційне оформлення, інтеграцію і закріплення в культурі соціуму. Інноваційні процеси виражають суть процесів суспільних змін, що характеризують джерело становлення соціуму. Ці процеси носять дискретний, традиційно циклічний характер, вузько пов'язаний із життєвим циклом нововведення, спрямований не на збереження наявного, а на його трансформацію, на перехід в іншу якість, із невідворотним ризиком неоптимальності або навіть нежиттєздатності запропонованого, з ревізією застарілих норм, а неодноразово і з їх заміною. Це одна з основних соціокультурних передумов становлення соціального життя, збагачення її новими пізнавальними, технологічними, естетичними і всіма іншими формами людського досвіду.

Можно виділити такі основні форми інноваційного процесу (рис. 2).

Виходить, що кожен хід інноваційного процесу необхідно відстежувати і коригувати на основі інформації, яка передає стан ринку інновацій про досягнення суперників, про запити потенційних покупців та ін. На основі цього приймається рішення про подальше становлення інноваційного процесу або про його припинення (у разі, скажімо, якщо суперник випередив із виготовленням аналогічного товару з кращими споживчими характеристиками).

З огляду на всі останні політичні події, що відбуваються в Україні, на тлі катастрофічної девальвації національної валюти, а також зростаючої інфляції і збільшення рівня безробіття винятково затребуваною складовою частиною розвитку економіки нашої країни стають процеси інноваційного розвитку [14].

Перманентна реструктуризація і диверсифікація спецтехнологій виробництва, вибору товарів, що випускаються, способів організації виробництва і їх управління, а також прийомів маркетингу стратегії стають не тільки значущими константами конкурентної ринкової стратегії сучасного підприємства, а й відіграють ключову роль в економічному і соціальному становленні соціуму [14].

Стає очевидним, що успіх перспективних економічних реформ неможливий без активності інноваційних процесів на всіх ярусах економічної системи. Дослідження розвитку ринку інновацій на інтернаціональному та національному рівнях дасть нам змогу визна-

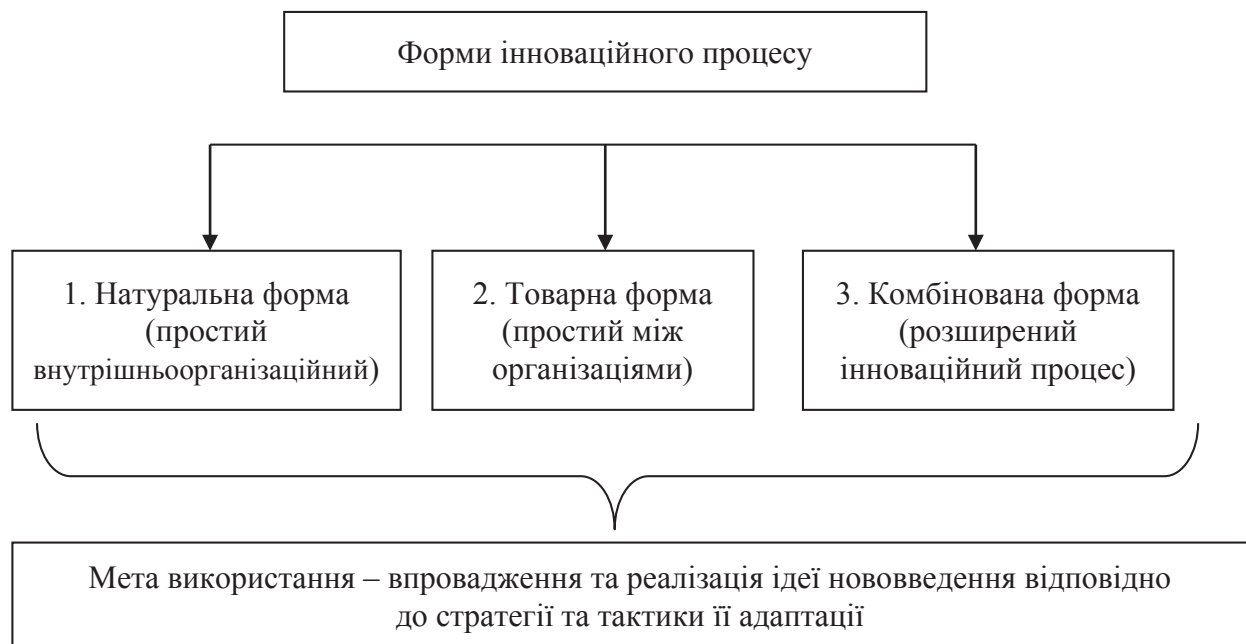


Рис. 2. Мета використання різних форм інноваційного процесу

Джерело: розроблено автором на основі [13]

чити місце України в процесі націоналізації і глобалізації науково-технічного розвитку.

На сьогоднішній день серед проблемних питань інноваційної сфери України переважно визначають чотири основні [14]:

- відсутність фінансування програм з інноваційної діяльності;
- неузгодженість інтересів держави і представників організаційних конструкцій;
- стрімкий розвиток НТП і неквапливе впровадження нововведень у техніці і спецтехнології виробництва;
- низький рівень охорони розумової власності.

Основними шляхами активації інноваційної діяльності в Україні можуть бути:

- належний рівень охорони розумової власності;
- підготовка висококваліфікованих кадрів, які зможуть забезпечити розвиток інноваційної сфери;
- підтримка умов впровадження інновацій переважно вітчизняними вченими;
- створення пільг компаніям для впровадження інноваційного товару;
- створення сприятливого для інновацій мікроклімату;
- грамотний поділ фінансових джерел на різні сфери розвитку НТП.

Для зростання результативності інноваційної діяльності підприємств державі потрібно:

- створити закони і нормативи з впровадження інновацій у державу як на обласному, так і на територіальному рівні;
- розробити плани щодо фінансування підприємств для результативного впровадження ними інновацій;

– увести пільги підприємцям для введення інновацій у виробництво так, щоб самі підприємці були в цьому зацікавлені.

Висновки з цього дослідження. Розглянуто поняття інноваційного менеджменту, яке визначається як взаємопов'язаний комплекс дій, що націлений на досягнення або підтримання необхідного рівня життєздатності та конкурентоспроможності підприємства за допомогою механізмів управління інноваційними процесами.

Інноваційний менеджмент – система, в якій фактори взаємодіють між собою, які націлені на досягнення або підтримання потрібного рівня життєздатності та конкурентоспроможності підприємства за допомогою механізмів управління інноваційними процесами [1]. Інноваційний процес – це процес створення, освоєння, поширення і застосування інновації [2]. Весь хід цього процесу повинен відстежуватися і коректуватися на основі інформації про стан ринку інновацій: про досягнення конкурентів, про запити потенційних споживачів та інше. На основі цього приймається рішення про подальший розвиток інноваційного процесу або про його припинення.

Для ефективної реалізації програм інноваційного розвитку необхідна відповідна державна підтримка. Значна роль держави в процесах комерціалізації технологій визначається політикою держави, спрямованою на створення економіки інноваційного типу. Розглянуто основні проблеми у формуванні та реалізації державної інноваційної політики в Україні. Виходячи з вищеперерахованих проблем, було виділено основні фактори, на яких повинен базуватися інноваційний розвиток України.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Плакіда В.Т. Конспект лекцій з дисципліни «Інноваційний менеджмент» / В.Т. Плакіда. – Х. : ХНАМГ, 2010. – 76 с.
2. Сутнісна характеристика інновацій та інноваційних процесів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lib.lntu.info/book/page5.html>.
3. Суцність инновационного менеджмента [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://viktorovats.ru/>.
4. Федулова Л.І. Менеджмент організацій : [підручник] / Л.І. Федулова. – К. : Либідь, 2004. – 448 с.
5. Ілляшенко С.М. Інноваційний менеджмент / С.М. Ілляшенко. – Суми : ВТД, 2010. – 334 с.
6. Мойсеєнко І.П. Інвестування : [навч. посіб.] / І.П. Мойсеєнко. – К. : Знання, 2006. – 490 с.
7. Хучек М.В. Инновации на предприятиях и их внедрение / М.В. Хучек – М. : Луч, 2002. – 258 с.
8. Анисимов Ю.П. Инновационный менеджмент : [учеб. пособ.] / Ю.П. Анисимов. – Воронеж : Воронежский государственный технический университет, 2007. – 208 с.
9. Морозов Ю.П. Инновационный менеджмент : [учеб. пособ. для вузов] / Ю.П. Морозов. – М. : ЮНИТИ, 2001. – 214 с.
10. Механізм формування і реалізації стратегії управлінських інновацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://knowledge.allbest.ru/>.

11. Еволюційні аспекти змістової характеристики інвестицій як економічної категорії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://book.net/index.php?p=achapter&bid=6010&chapter=1>.
12. Інноваційний процес [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kniga.scienceontheweb.net/innovatsionnyiy-protsess-34060.html>.
13. Гольдштейн Г.Я. Инновационный менеджмент : [учеб. пособ.] / Г.Я. Гольдштейн. – Таганрог : ТРТУ, 1998. – 132 с.
14. Кукурудза І.І. Інноваційна діяльність в регіоні: стан, проблеми, перспективи / І.І. Кукурудза // Вісник економічної науки України. – 2012. – № 1. – С. 67–70.

УДК 338.24.021.8

Технології управління структурною політикою підприємств в Україні на сучасному етапі

Бєлова А.І.доктор економічних наук, доцент,
Інститут інноваційної освіти

Київського національного університету будівництва і архітектури

Кочедикова А.Є.

аспірант

Київського національного університету будівництва і архітектури

Об'єктивним слід визнати, що конкурентні переваги будь-якої природи значною мірою залежать від стану підприємства, його інновативності та інвестиційності. Цілеспрямовані інноваційно-інвестиційні процеси промислового сектору економіки країни часто супроводжується різномасштабними деструктивними змінами, викликаними як зовнішніми, так і внутрішніми факторами, тому ефективне управління структурною політикою підприємств забезпечить підприємству стратегію діяльності та конкурентні переваги.

Ключові слова: конкурентоспроможність, стратегія, інноваційність, ефективність, промисловий сектор, будівельна галузь, конкурентні переваги, стратегія.

Бєлова А.І., Кочедикова А.Є. ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ СТРУКТУРНОЙ ПОЛИТИКОЙ ПРЕДПРИЯТИЙ В УКРАИНЕ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Объективным следует признать, что конкурентные преимущества любой природы в значительной степени зависят от состояния предприятия, его инновативности и инвестиционности. Целенаправленные инновационно-инвестиционные процессы промышленного сектора экономики страны часто сопровождаются разномасштабными деструктивными изменениями, вызванными как внешними, так и внутренними факторами, поэтому эффективное управление структурной политикой предприятий обеспечит предприятию стратегию деятельности и конкурентные преимущества.

Ключевые слова: конкурентоспособность, стратегия, инновационность, эффективность, промышленный сектор, строительная отрасль, конкурентные преимущества, стратегия.

Bielova A.I., Kochedykova A.E. TECHNOLOGY MANAGEMENT STRUCTURAL POLICIES OF ENTERPRISES IN UKRAINE AT THE PRESENT STAGE

The objective should recognize that any nature of competitive advantage largely depends on the state of the company, its innovativeness and investicines. Purposeful innovation and investment processes in the industrial sector of the economy is often accompanied by multi-scale destructive changes caused by both external and internal factors, therefore effective management of the structural policies of the enterprises will ensure the company strategy, and competitive advantage.

Keywords: competitiveness, strategy, innovation, efficiency, industrial sector, construction industry, competitive advantage, strategy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Розбудова економіки на сучасному етапі не заперечує той факт, що цілеспрямовані інноваційно-інвестиційні процеси промислового сектору економіки країни супроводжуються різномасштабними деструктивними соціально-економічними трансформаціями, що зумовлюють зміни в економічній архітектоніці та інноваційно-інформаційній динаміці промислового виробництва.

Проте соціально-економічний та техніко-технологічний рівні промислового виробництва та будівельної галузі за сучасної геополітичної ситуації, а саме військово-політичної загрози українському державот-

воренню, визначають нагальну потребу в освоєнні та нарощенні інноваційного потенціалу промислового сектору економіки країни, енергоефективності та енергозбереження, що посилить як конкурентні переваги, так і забезпечить стратегію діяльності останнього.

Об'єктивним слід признати, що конкурентні переваги будь-якої природи можуть мати як технологічний, так і нетехнологічний характер. Звідси – процеси підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств повинні спиратися на процеси формування вигод, що уможливають використання та повне освоєння сучасних технологій; результативності реалізації інноваційної політики,

енергозбереження та енергоефективності що забезпечує високу конкурентоспроможність продукції будівельних підприємств та підвищення прибутковості останнього.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Теоретичним, методологічним і прикладним аспектам вирішення багатограних проблем щодо формування нарощення і використання потенціалу промислових підприємств інноваційного типу присвячено наукові здобутки О. Амоші, О. Алімова, О. Бондар, А. Бєлової, С. Шарлєта та ін. Однак, віддаючи належне теоретичній і практичній цінності наукових здобутків учених-економістів, існує гостра потреба у дослідженні проблем формування конкурентних переваг підприємств в умовах пасивності інноваційно-інвестиційних рішень та перманентних загроз українському державотворенню.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ураховуючи технологічні конкурентні переваги, що безпосередньо пов'язані з інвестиціями в наукові розробки, нововведення, інформаційно-інноваційне забезпечення, можемо констатувати їх надзвичайно низький рівень.

Нетехнологічні конкурентні переваги, закріплені в людському капіталі, мають змогу адаптуватися до мінливого зовнішнього середовища, створюючи при цьому конкурентні переваги.

Слід указати і на те, що в сучасних мінливих умовах господарювання та враховуючи геополітичні фактори, у конкурентній боротьбі лідирують наукомісткі галузі та виробництва, які використовують новітні технології і пропонують споживачу високотехнологічну продукцію. Використання переважно національного капіталу несе небезпеку замикання на внутрішньому ринку та консервування застосовуваних технологій, оскільки власники бізнесу не бажають ризикувати своїми ресурсами, вкладаючи в освоєння нового.

Проте слід наголосити, що нині традиційні конкурентні переваги втрачають свою роль у зв'язку зі змінами конкурентного середовища та суспільно-політичною ситуацією в країні, де визначальним фактором виступає розвиток інформаційних та комунікаційних технологій та нове бачення ролі підприємства у виробництві, інтелекті та знаннях. А отже, інноваційні конкурентні переваги підприємства являють собою переваги, засновані на отриманні наукових результатів, їх технологічному впровадженні у виробничі процеси, забезпечуючи пріоритетний розвиток виробництва і реалізації наукоємної продукції.

Конститутивно-ключовим фактором забезпечення ефективного розвитку економіки будь-якої країни є активізація інноваційної діяльності виробничо-промислового комплексу, який забезпечить економічне зростання і належний рівень конкурентоспроможної продукції підприємств. Суттєве ж відставання національних підприємств в економічному й інноваційному розвитку від провідних держав світу наносить свій відбиток на економіку країни в цілому.

Слід також указати і на те, що країни з розвинутою ринковою економікою значну увагу приділяють інноваційним проектам і програмам, і наша держава має бути не винятком, щоб забезпечити конкурентоздатність продукції підприємств та їх економічне зростання.

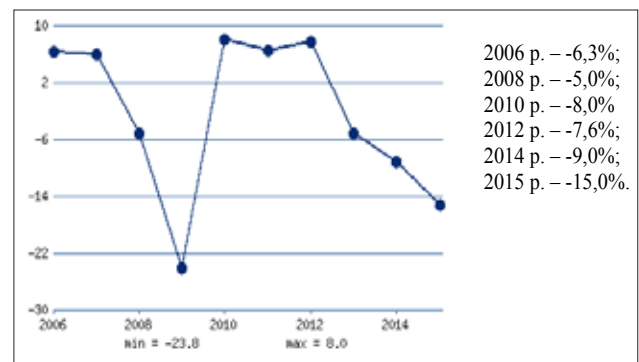


Рис. 1. Темпи росту обсягів промислового виробництва України, %

Джерело: CIA World Factbook

На жаль, в Україні склалася критична ситуація щодо ведення бізнесової діяльності майже всіх форм господарювання, що негативно впливає на зростання промислового виробництва та інноваційні процеси в цілому (рис. 1).

Світовий досвід підтверджує, що потужна реалізація економічної функції власної науки, її вирішальний вплив на розв'язання проблем технологічного оновлення виробництва в країні і масштабний випуск конкурентоспроможної продукції можлива лише за умови, коли сума витрат на науку перевищує 0,9% (для України, враховуючи, що значна частина ВВП перебуває в тіньовому секторі економіки, цей поріг оцінюється близько 1,7% ВВП [2; 3]). Темпи росту ВВП України протягом 2012–2015 рр. (рис. 2) свідчать про стрімке їх падіння і суттєве зростання державного боргу (рис. 3).

Законодавчо визначено, що бюджетні витрати на цивільні наукові дослідження в Україні мають становити не менше 1,7% ВВП

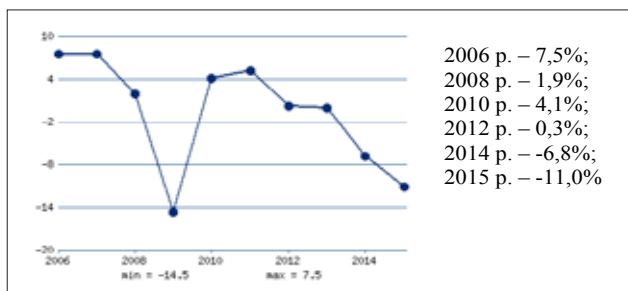


Рис. 2. Темпи росту ВВП України, %
Джерело: CIA World Factbook

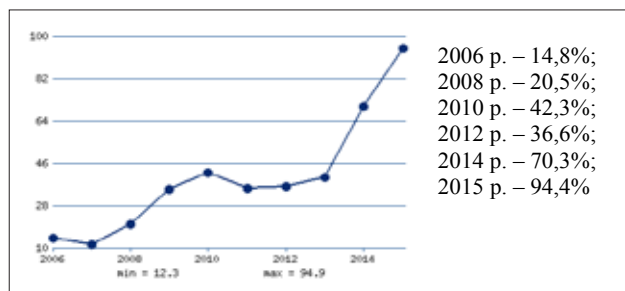


Рис. 3. Державний борг України, % до ВВП
Джерело: CIA World Factbook

[4]. Водночас необхідно зазначити, що показники ВВП мають тенденцію до зниження, що говорить про необхідність кардинальних змін у промисловому секторі, а саме розробки та впровадження інноваційних програм, проектів і стимулювання інновативності підприємств промислового сектору економіки. Нагальним має бути питання щодо збільшення саме бюджетних витрат на наукові дослідження і розробки, а також створення венчурних фондів фінансування інноваційних програм тощо.

В Україні практично не було достатньо потужних фінансових груп, зацікавлених у пошуку інноваційних можливостей розвитку як промисловості, так і будівництва. Криза може змінити ситуацію – наочно продемонструвавши власникам капіталу необхідність спрямовувати інвестиції у високі технології, враховуючи, що низькотехнологічні виробництва мають досить сумнівні перспективи. Отже, необхідно задіяти економічні, політичні і будь-які інші стимули не просто технологічного оновлення промисловості та будівельної галузі, але й для перетікання капіталу із цих галузей у нові високотехнологічні.

Для об'єктивної оцінки стану інноваційного розвитку України важливе значення має визначення її відносної позиції в рамках країн ЄС за допомогою Європейського інноваційного індексу, Європейського інноваційного табло (ЄІТ).

За ЄІТ Україна знаходиться в останній за рівнем інновативності четвертій групі – «країни, що рухаються навздогін» зі значенням індексу 0,23. Цю групу становлять: Угорщина – 0,24, Росія – 0,23, Україна – 0,23, Латвія – 0,22, Польща – 0,21, Хорватія, Греція – 0,20, Болгарія – 0,19, Румунія – 0,16, Туреччина – 0,08. Порівняно з іншими країнами ЄС відставання України становить: від «країн-лідерів» – приблизно у три рази (Швеція – 0,68), від «країн-послідовників» – у два рази (Великобританія – 0,48), від країн-«помірних інноваторів» – 1,6 рази (Норвегія – 0,35).

Ранжування країн на основі цього комплексного індикатора інноваційного розвитку має цінність у тому плані, що цей показник визначає, наскільки економічне зростання країни базується на інноваціях. Причому інновації в термінах ЄІТ розуміються в більш широкому контексті, ніж просто технологічні нововведення. Крім досліджень, розробок, технологій, вони включають показники технологічних дифузій, показники поширення нових знань і ступінь використання інформаційних технологій.

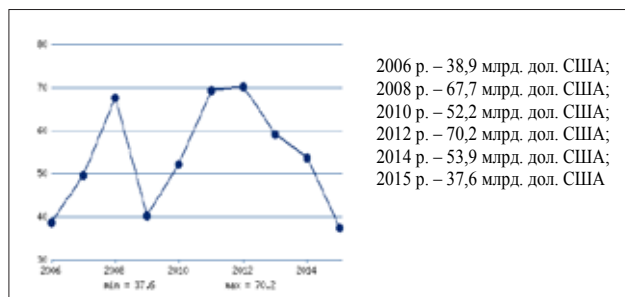


Рис. 4. Обсяги експорту України, млрд. дол. США
Джерело: CIA World Factbook

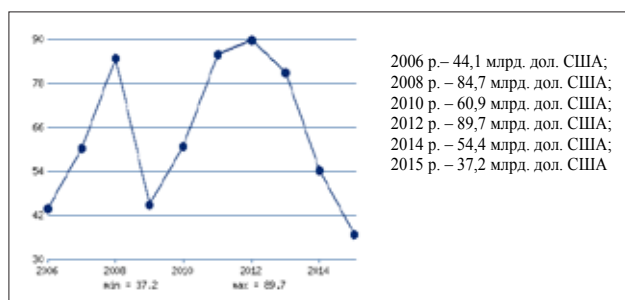


Рис. 5. Обсяги імпорту України, млрд. дол. США
Джерело: CIA World Factbook

Темпи зростання обсягів виробництва за останні роки характеризуються значним падінням, частка падіння експорту в даному обсязі є теж значною.

Обсяги експорту України в 2012–2015 рр. мали суттєву тенденцію до зниження, що говорить про невірну обрану промисловими підприємствами політику щодо впровадження інноваційних програм для забезпечення їх конкурентоздатності та готовності до кардинальних змін.

Прогнозні розрахунки основних макроекономічних показників економічного і соціального розвитку України на 2017 р. ураховують складну поточну ситуацію, низку припущень щодо зовнішньої кон'юнктури та внутрішніх умов розвитку економіки.

Протягом минулого року економіка України мала значні потрясіння. За підсумками I півріччя 2015 р. мали місце: падіння ВВП, яке, за оцінками Мінекономрозвитку, становило 15,9%; падіння промисловості – на рівні 20,5%; зменшення обсягів виробництва у сільському господарстві – на 9,3%; зростання споживчих цін – на 39,3% (липень до грудня); скорочення обсягів експорту товарів – на 35,4% (у тому числі до РФ – у 2,2 рази), а також падіння реальної заробітної плати – на 23,9%.

Найбільше в 2015 р. економіка України страждала від геополітичного конфлікту, наслідками чого стало руйнування виробничих потужностей та транспортної інфраструктури на території військового конфлікту; втрати міжгалузевих та логістичних зв'язків у регіональному та зовнішньоекономічному просторі; ускладнення міжнародних відносин з основним торговельним партнером (РФ); недоступності енергетичної сировини (вугілля) та суттєвого зростання інвестиційних ризиків.

Також значний негативний вплив на економіку України в 2015 р. мали системні диспропорції, наслідками яких стали девальваційні та інфляційні шоки.

Згідно з Прогнозом економічного і соціального розвитку України на 2017 р., урядом передбачено успішну реалізацію економічної програми за підтримки МВФ та інших міжнародних партнерів; інший сценарій передбачає, що економічні реформи реалізуються в умовах суттєвих викликів та ризиків і матимуть уповільнене, але все ж зростання економіки країни.

Щодо факторів поживлення економіки, то прогнозуються інвестиційний попит та експорт. Рушієм відновлення інвестиційного попиту можуть бути збереження макроекономічної стабільності, отримання міжнародної допомоги для реалізації інноваційних проєктів. Експорт може активізуватися за рахунок використання девальваційних переваг,

а також відкриття для України європейських ринків та наближення вітчизняного законодавства до європейських норм.

Висновки з цього дослідження. Отже, досліджуючи сучасний стан економіки України та прогнозні показники економічного розвитку країни, можемо констатувати, що ситуація української економіки є непривабливою, інноваційні можливості можуть мати спадну тенденцію, а інвестиційні ресурси можуть бути відсутніми у промисловий сектор взагалі, якщо ситуацію найближчим часом не змінити.

Без проведення суттєвих реформ ситуація буде поглиблюватися і далі, тому першочерговою метою подальших реформ держави у цій сфері має стати створення сприятливого клімату для ведення бізнесової діяльності, розвитку малого і середнього підприємництва, залучення інвестицій, спрощення міжнародних торговельних відносин та підвищення ефективності ринку праці. Також потребує реформування надання дозвільних документів у сфері господарської діяльності та видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню. Потрібно скасувати регуляторні акти, що значно ускладнюють здійснення підприємницької діяльності; також потребує перегляду кількість наглядових органів в частині здійснення підприємницької діяльності.

Згідно з прийнятою Стратегією інноваційного розвитку України на 2010–2020 рр., першочерговим завданням мало стати відтворення технологічної бази галузей, продукція яких має стабільний попит на сформованих ринках, а також розширення ринків збуту за рахунок імпортозаміщення, тобто створення економічних, інфраструктурних та інституційних основ переходу до інноваційної моделі розвитку.

Основним завданням наступного етапу мало стати створення виробництв, що реалізують новітні технологічні уклади, і вихід на внутрішній і зовнішній ринки з наукомісткою продукцією світового рівня. Результатом реалізації цього етапу має бути забезпечення конкурентних переваг у перспективних секторах ринку та формування нових напрямів попиту, у задоволенні якого вітчизняна наукомістка продукція відіграватиме домінуючу роль.

Щодо інноваційного етапу розвитку, то він передбачав створення науково-технічних і виробничих передумов для кардинального технологічного переозброєння основних виробничих секторів і збільшення частки конкурентоспроможної продукції на світових ринках, а також створення попиту на вітчизняні інновації.

На жаль, стратегія даної політики досі знаходиться у стадії реалізації і потребує значних як фінансових, так і суспільних зусиль, що призводить до суттєвого зниження експорту продукції і, відповідно, зниження валютних надходжень.

Нині Україну можна визначити як одну з європейських країн, де майже не стимулюються інвестиції в наукові дослідження та розробки і практично відсутній вплив держави на інноваційні процеси. Недостатня державна підтримка наукового потенціалу поглиблює його деградацію й унеможлиблює інноваційний розвиток виробничо-промислового комплексу. Потребує вдосконалення чинне законодавство, що стосується інноваційної діяльності в частині реальних механізмів стимулювання інноваційної діяльності виробничих підприємств, а також визначення і реалізації їх пріоритетних напрямів.

Для розширення та спрощення доступу українських товарів на європейські ринки необхідно запустити належну систему регулювання відповідно до вимог європейських норм, а також забезпечити належний контроль над безпечністю та якістю продуктів харчування.

Для підтримки інвестиційної активності та захисту прав інвесторів необхідно забезпечити ефективний захист прав приватної власності, у тому числі судовими органами, гармо-

нізувати їх із законодавством Європейського Союзу, положенням законодавства України щодо захисту прав національних та іноземних інвесторів та кредиторів, захисту економічної конкуренції, а також запровадити стимулюючі механізми інвестиційної діяльності виходячи зі світової практики провідних країн світу.

Без супроводу наукових досягнень у сфері інноваційного розвитку, без удосконалення виробничих процесів та ефективного менеджменту досягти намічених планів доволі тяжко.

Питання, що пов'язані з формуванням системи стратегічного управління підприємств, в умовах сьогодення є актуальними для науково-прикладного дискурсу та розв'язання проблем забезпечення надійності функціонування підприємств промислово-будівельного комплексу. В умовах глобальних перетворень та інтеграції реального сектору економіки України до ЄС усе більш нагальним є питання визначення пріоритетних напрямів розвитку підприємств промислового комплексу та виявлення ключових факторів забезпечення їх результативності й ефективного впливу на економіку в цілому. Тому нагальним постає завдання, що дасть змогу здійснити розробку теоретико-концептуальних засад формування дієвого організаційно-економічного механізму задля забезпечення цілеорієнтованого інноваційного розвитку промислових підприємств.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів : матеріали Парламентських слухань у Верховній Раді України 17 червня 2009 р. / За заг. ред. проф. В.І. Полохала. – Київ : Парламентське видавництво, 2009.
2. Бондар О.А. Методологічна платформа поняття «економічна система» в контексті забезпечення результативності функціонування підприємств / О.А. // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 10. – С. 67–69.
3. Белова А.І. Чинники генерування ознак конкурентоспроможності промисловості в регіонах та забезпечення результативності функціонування / А.І. Белова, С.О. Алімов // Економіка. Управління. Інновації. – 2014. – № 2(12) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I2.1DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=eui_2014_2_6.
4. Смолянук В.Ф. Трансформація політичних та економічних систем в умовах глобалізації / В.Ф. Смолянук // Сучасна українська політика. – 2011. – Вип. 23. – С. 334–344.

Організація маркетингових досліджень із використанням методів багатокритеріального аналізу

Білорус Т.В.

кандидат економічних наук, доцент
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Корнілова І.М.

кандидат економічних наук, доцент
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Фірсова С.Г.

кандидат економічних наук, доцент
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

У статті набули розвитку питання обґрунтування застосування математичного інструментарію методів багатокритеріального аналізу в маркетинговій діяльності суб'єктів господарювання під час проведення маркетингових досліджень. Виокремлено переваги вибору маркетингової агенції за допомогою методу аналізу ієрархій Т. Сааті. Обґрунтовано можливості, що відкриваються перед організаціями в результаті впровадження методу багатокритеріального аналізу TOPSIS під час вибору найкращої методики проведення маркетингових досліджень.

Ключові слова: маркетингові дослідження, маркетингові методики, багатокритеріальний аналіз, метод аналізу ієрархій Т. Сааті, метод TOPSIS.

Билорус Т.В., Корнилова И.М., Фирсова С.Г. ОРГАНИЗАЦИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕТОДОВ МНОГОКРИТЕРИАЛЬНОГО АНАЛИЗА

В статье получили развитие вопросы обоснования математического инструментария методов многокритериального анализа в маркетинговой деятельности субъектов хозяйствования при проведении маркетинговых исследований. Выделены преимущества выбора маркетингового агенства с помощью метода анализа иерархий Т. Саати. Обоснованы возможности, которые открываются перед организациями в результате внедрения метода многокритериального анализа TOPSIS при выборе лучшей методики проведения маркетинговых исследований.

Ключевые слова: маркетинговые исследования, маркетинговые методики, многокритериальный анализ, метод анализа иерархий Т. Саати, метод TOPSIS.

Bilorus T.V., Firsova S.H., Kornilova I.M. CONDUCTING MARKETING RESEARCH USING MULTI-CRITERIA ANALYSIS METHODS

The paper considers possibilities and patterns of mathematical toolset for multi-criteria analysis application in marketing research of business entities and marketing research conduct in general. Authors distinguish and specify advantages of choosing marketing agencies via Saati's hierarchical analysis methods. Therefore, benefits and opportunities of using this methodology in choosing marketing agency are situated and articulated as well as the benefits of utilizing TOPSIS analysis are listed respectively.

Keywords: marketing research, маркетингові методики, multi-criteria analysis, hierarchical analysis, TOPSIS methods.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Маркетингові дослідження – це функція, виконання якої забезпечує господарюючі суб'єкти ринку інформацією про потреби споживачів, на задоволення яких спрямована діяльність підприємства шляхом збирання, обробки й аналізу інформації, застосовуючи сукупність методів, методичних підходів, прийомів і процедур оцінки дійсності і прогнозування майбутнього [1, с. 17]. Необхідність маркетингових досліджень зумовлена тим,

що: потреби споживачів постійно змінюються, що призводить до відчуття людиною незадоволеності наявною пропозицією товарів, яка нівелюється під час упровадження на ринок інновацій, в яких ураховані нові потреби клієнтів; кожний товар має свій життєвий цикл – від зростання обсягів продаж до спаду, коли товар займає слабкі позиції на ринку. Своєчасне оновлення номенклатури виробництва – один із найважливіших факторів успіху на ринку; вплив факторів зовнішнього серед-

овища підприємства спонукає його до інноваційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Сутність і роль маркетингових досліджень в маркетинговій діяльності підприємств, етапи, напрями, класифікацію маркетингових досліджень, методи аналізу даних висвітлено в роботах Т. Амблера, Г. Брайана, Є. Голубков, Ф. Котлера, Дж. Грехема, Н.К. Малхорта, Г. Черччілля та ін. Деталізовані функції та чинники маркетингових досліджень вітчизняного ринку, особливості проведення міжнародних маркетингових досліджень та аналізу маркетингової інформації розглядаються в дослідженнях вітчизняних авторів: С.С. Гаркавенко, О.В. Зозульова, С.М. Ілляшенко, Н.В. Куденко, А.А. Старостіної, Н.В. Чухрай, Т.А. Циганкової та ін. Застосування методів багатокритеріального аналізу використано в роботі [2], під час вибору цільових сегментів ринку підприємства та оцінювання професійної діяльності персоналу – у роботі [3].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте в сучасній економічній літературі бракує ґрунтовних теоретико-методичних розробок, які б розглядали можливість застосування математичного інструментарію методів багатокритеріального аналізу в маркетинговій діяльності суб'єктів господарювання в умовах невизначеності ринкового середовища під час проведення маркетингових досліджень.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є пошук нових теоретико-методологічних підходів до вирішення економічних проблем суб'єктів господарювання в умовах невизначеності ринкового середовища шляхом використання методів багатокритеріального аналізу під час проведення маркетингових досліджень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Маркетингові дослідження оперують різноманітною кількістю методів та інструментів, які обираються залежно від висвітлених на початкових етапах цілей. Кожен з інструментів має свої переваги та недоліки та виявляється найбільш дієвим у конкретних ситуаціях, тому слід ще спочатку ставитися до вибору найпридатнішого методу відповідально, оскільки він чинитиме вирішальний вплив на результати дослідження. Використання послуг спеціалізованих маркетингових агенцій є вигідним для компаній у разі необхідності проведення масштабних та тривалих проектів. Маркетингові дослідні компанії володіють достатніми навичками та ресур-

сами для проведення великих маркетингових досліджень із використанням різноманітних методів.

Для більш обґрунтованого вибору методики проведення маркетингового дослідження та, відповідно, маркетингової агенції постає необхідність використання методів багатокритеріального аналізу (Multi-Criteria Analysis – MCA). Багатокритеріальний аналіз – це підхід до оцінювання альтернативних варіантів за декількома критеріями, причому під критеріями розуміють кількісні та/або якісні показники, які використовують для порівняння альтернатив із погляду їх наближення до мети [4, с. 473]. Для вибору компанії з метою проведення маркетингового дослідження для умовного підприємства скористаємося методом аналізу ієрархій (MAI), запропонований Томасом Сааті. Метод передбачає декомпозицію проблеми на частини, її структурування та виділення ієрархії проблеми, яка містить ціль, критерії та альтернативи [5, с. 88]. Основними критеріями для оцінювання агенцій за допомогою методу аналізу ієрархій Т. Сааті визначимо: рівень задоволеності клієнтів (k_1), ; якість та комплексність методик (k_2), бали; кількість унікальних продуктів, що підходять компанії (k_3), шт.; досвід роботи в Україні (k_4), роки; рівень організаційного забезпечення проведення МД (k_5), бали; репутація компанії (k_6), бали; оперативність проведення дослідження (k_7), бали; середня вартість послуг в компанії (k_8), тис. дол. США.

Рівень задоволеності клієнтів визначався Українською асоціацією маркетингу на основі даних, що були представлені компаніями, які опубліковані в щорічному огляді ринку МД України за 2014 р. [6]. Якість та комплексність методик визначалася на основі аналізу описів даних методик, урахуванні ними всіх факторів та кількості стадій аналізу, широти вибірки, яку вони можуть забезпечити, кількості застосовуваних в їх межах кількісних та якісних методів дослідження та ступень охоплення основних запитань, на які вони покликані дати відповідь. Кількість унікальних продуктів, що підходять компанії, являє собою сукупність тих методик, проблематика яких охоплює питання, що постали перед досліджуваною компанією, зокрема збалансування та просування портфелю брендів. Досвід роботи в Україні визначався виходячи з дати заснування компанії. Рівень організаційного забезпечення проведення маркетингових досліджень визначався на основі аналізу кваліфікації персоналу, наявності кімнат

для проведення фокус-груп та їх оснастки, сучасних способів обробки та аналізу даних. Репутація компанії враховує позитивні відгуки про компанію, кількість та якість реалізованих проектів, досвід роботи на зарубіжних ринках, показники діяльності компанії. Оперативність проведення дослідження включає в себе тривалість проведення інтерв'ю фокус-груп, час на організацію та підготовку до дослідження, оперативність отримання та групування даних від респондентів, час на обробку, аналіз та підготовку рекомендацій та звіту з проведеного дослідження. Середня вартість послуг у компанії була визначена на основі річних даних, отриманих від самих компаній Українською асоціацією маркетингу за 2014 р., які опубліковані на сайті організації. На основі аналізу вищезазначених критеріїв сформуємо вихідні дані для проведення багатокритеріального аналізу (табл. 1).

Першим кроком є визначення ваги критеріїв за допомогою експертних оцінок (табл. 2).

Визначення ваги здійснюється за допомогою формули 1 [5, с. 92]:

$$w_i = \frac{\sqrt[N]{\alpha_{i1} \times \alpha_{i2} \times \dots \times \alpha_{iN}}}{\sum_{k=1}^N \sqrt[N]{\alpha_{k1} \times \alpha_{k2} \times \dots \times \alpha_{kN}}}, \quad (1)$$

де w_1, w_2, \dots, w_N – набір істинних відносних цінностей кожного з елементів множини критеріїв, α_{iN} – оцінка відносної переважності критерію K_i порівняно з K_N , $i = 1, 2, \dots, N$, α_{kN} – оцінка відносної переважності за N -им критерієм.

Важливим етапом є перевірка узгодженості міркувань експерта за допомогою індексу узгодженості (формула 2) [5, с. 92]:

$$J = \frac{|n^* - n|}{n - 1}, \quad (2)$$

де J – індекс узгодженості, n^* – найбільше власне число, n – кількість критеріїв або альтернатив. Визначення індексу узгодженості відбувається так:

$$\begin{pmatrix} 1 & 4 & 7 & 9 & 5 & 8 & 6 & 3 \\ 1/4 & 1 & 2 & 5 & 1 & 3 & 2 & 1/2 \\ 1/7 & 1/2 & 1 & 3 & 2 & 2 & 1 & 1/2 \\ 1/9 & 1/5 & 1/3 & 1 & 1/2 & 1 & 1/2 & 1/3 \\ 1/5 & 1 & 1/2 & 2 & 1 & 2 & 1 & 1/2 \\ 1/8 & 1/3 & 1/2 & 1 & 1/2 & 1 & 1 & 1/3 \\ 1/6 & 1/2 & 1 & 2 & 1 & 1 & 1 & 1/2 \\ 1/3 & 2 & 2 & 3 & 2 & 3 & 2 & 1 \end{pmatrix} \times \begin{pmatrix} 0,42 \\ 0,12 \\ 0,08 \\ 0,04 \\ 0,08 \\ 0,05 \\ 0,07 \\ 0,15 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 3,41 \\ 1,00 \\ 0,70 \\ 0,30 \\ 0,63 \\ 0,37 \\ 0,55 \\ 1,23 \end{pmatrix} \div \begin{pmatrix} 0,42 \\ 0,12 \\ 0,08 \\ 0,04 \\ 0,08 \\ 0,05 \\ 0,07 \\ 0,15 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 8,11 \\ 8,38 \\ 8,39 \\ 8,23 \\ 8,30 \\ 8,16 \\ 8,12 \\ 8,18 \end{pmatrix}$$

J^* для 8-ми критеріїв становить 10% від 1,41 [5, с. 92].

$J = 0,03$; $J^* = 0,141$. $J < J^*$, отже, міркування експерта є узгодженими.

За аналогічним алгоритмом здійснюється оцінка альтернатив за кожним з восьми виділених критеріїв (табл. 3–10).

Таблиця 1

Вихідні дані для проведення багатокритеріального аналізу

Компанії	k1	k2	k3	k4	k5	k6	k7	k8
UMG	15	7	5	19	7	7	9	6,3
Marketing Lab	20	6	3	13	5	5	10	5,3
AIM	20	5	1	8	6	6	9	5,1
GFK Group	60	10	4	15	10	9	4	7,1
TNS	50	9	6	11	10	9	5	7,1
AC Nielsen	65	8	5	20	9	10	7	6,9
iVOX	9	5	1	5	8	4	8	4,9
MMG	10	9	3	10	9	8	6	7,0

Джерело: складено авторами на основі даних УАМ за 2014 р.

Таблиця 2

Визначення ваги критеріїв

Критерії	k1	k2	k3	k4	k5	k6	k7	k8	W	N
k1	1	4	7	9	5	8	6	3	0,4210	8,11
k2	1/4	1	2	5	1	3	2	1/2	0,1192	8,38
k3	1/7	1/2	1	3	2	2	1	1/2	0,0834	8,39
k5	1/5	1	1/2	2	1	2	1	1/2	0,0758	8,30
k6	1/8	1/3	1/2	1	1/2	1	1	1/3	0,0457	8,16
k7	1/6	1/2	1	2	1	1	1	1/2	0,0679	8,12
k8	1/3	2	2	3	2	3	2	1	0,1503	8,18
									n^*	8,23

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 3

Оцінка альтернатив за рівнем задоволеності клієнтів

Компанії	UMG	ML	AIM	GFK	TNS	ACNielsen	iVOX	MMG	W	N
UMG	1	1	1	1/9	1/8	1/10	4	2	0,041	8,3
MarketingLab	1	1	1	1/9	1/8	1/9	4	2	0,042	8,3
AIM	1	1	1	1/9	1/8	1/9	4	2	0,042	8,3
GFK	9	9	9	1	1	1	9	7	0,278	8,4
TNS	8	8	8	1	1	1	9	7	0,266	8,2
ACNielsen	9	9	9	1	1	1	9	8	0,283	8,4
iVOX	1/4	1/4	1/4	1/9	1/9	1/9	1	1/2	0,017	8,9
MMG	1/2	1/2	1/2	1/7	1/7	1/8	2	1	0,029	8,3
									n*	8,4

Джерело: розроблено авторами

$J = 0,05$; $J^* = 0,141$. $J < J^*$, отже, міркування експерта є узгодженими.

Таблиця 4

Оцінка альтернатив за якістю та комплексністю методик

Компанії	UMG	ML	AIM	GFK	TNS	ACNielsen	iVOX	MMG	W	N
UMG	1	1/4	1/5	1/9	1/8	1/7	1/5	1/8	0,0227	7,57
MarketingLab	4	1	1	1/4	1/2	1/2	1	1/2	0,0879	7,80
AIM	5	1	1	1/4	1/2	1/2	1	1/2	0,0904	7,83
GFKGroup	9	4	4	1	1	1/2	1/3	1	0,1696	9,19
TNS	8	2	2	1	1	1	1/2	1	0,1612	7,93
ACNielsen	7	2	2	1/2	1	1	1	1	0,1585	7,76
iVOX	4	1	1	1/3	1/2	1	1	2	0,1181	9,02
MMG	8	2	2	1	1	1	2	1	0,1917	7,59
									n*	8,47

Джерело: розроблено авторами

$J = 0,01$; $J^* = 0,141$. $J < J^*$, отже, міркування експерта є узгодженими.

Таблиця 5

Оцінка альтернатив за кількістю унікальних продуктів

Компанії	UMG	ML	AIM	GFK	TNS	ACNielsen	iVOX	MMG	W	N
UMG	1	1/6	1/8	1/5	1/2	1/3	1/8	1/6	0,025	8,0
MarketingLab	6	1	1/2	1	3	2	1/2	1	0,133	8,08
AIM	8	2	1	2	4	3	1	1	0,214	8,10
GFKGroup	5	1	1/2	1	3	2	1/2	1	0,130	8,07
TNS	2		1/4	1/3	1	1/2	1/4	1/3	0,047	8,06
ACNielsen	3	1/2	1/3	1/2	2	1	1/3	1/2	0,074	8,05
iVOX	8	2	1	2	4	3	1	1	0,214	8,10
MMG	6	1	1	1	3	2	1	1	0,159	8,14
									n*	8,08

Джерело: розроблено авторами

$J = 0,01$; $J^* = 0,141$. $J < J^*$, отже, міркування експерта є узгодженими.

Таблиця 6

Оцінка альтернатив за досвідом роботи в Україні

Компанії	UMG	ML	AIM	GFK	TNS	AC Nielsen	iVOX	MMG	W	N
UMG	1	1/6	1/7	1/9	1/5	1/2	1/10	1/9	0,0198	8,04
Marketing Lab	6	1	1	1/2	1	3	1/3	1/2	0,1024	8,14
AIM	7	1	1	1	2	4	1/2	1	0,1476	8,14
GFK Group	9	2	1	1	2	5	1/2	1	0,1708	8,09
TNS	5	1	1/2	1/2	1	3	1/3	1/2	0,0918	8,07
AC Nielsen	2	1/3	1/4	1/5	1/3	1	1/5	1/4	0,0381	8,09
iVOX	10	3	2	2	3	5	1	1	0,2484	8,20
MMG	9	2	1	1	2	4	1	1	0,1811	8,10
									n*	8,11

Джерело: розроблено авторами

$J = 0,02$; $J^* = 0,141$. $J < J^*$, отже, міркування експерта є узгодженими.

Таблиця 7

Оцінка альтернатив за рівнем організаційного забезпечення проведення маркетингових досліджень

Компанії	UMG	ML	AIM	GFK	TNS	ACNielsen	iVOX	MMG	W	N
UMG	1	1/7	1/6	1	1	1/2	1/3	1/2	0,0419	8,02
MarketingLab	7	1	1	7	7	5	4	5	0,3367	8,18
AIM	6	1	1	6	6	3	2	3	0,2565	8,05
GFKGroup	1	1/7	1/6	1	1	1/2	1/3	1/2	0,0419	8,02
TNS	1	1/7	1/6	1	1	1/2	1/3	1/2	0,0419	8,02
ACNielsen	2	1/5	1/3	2	2	1	1/2	1	0,0774	8,04
iVOX	3	1/4	1/2	3	3	2	1	2	0,1264	8,12
MMG	2	1/5	1/3	2	2	1	1/2	1	0,0774	8,04
									n*	8,11

Джерело: розроблено авторами

$J = 0,01$; $J^* = 0,141$. $J < J^*$, отже, міркування експерта є узгодженими.

Таблиця 8

Оцінка альтернатив за репутацією дослідної компанії на ринку

Компанії	UMG	ML	AIM	GFK	TNS	ACNielsen	iVOX	MMG	W	N
UMG	1	1/7	1/6	1/2	1/2	1	1/8	1/2	0,0341	8,01
MarketingLab	7	1	1	4	4	7	1	4	0,2501	8,05
AIM	6	1	1	3	3	6	1/2	3	0,1981	8,09
GFKGroup	2	1/4	1/3	1	1	2	1/4	1	0,0670	8,01
TNS	2	1/4	1/3	1	1	2	1/4	2	0,0731	8,19
ACNielsen	1	1/7	1/6	1/2	1/2	1	1/8	1/2	0,0341	8,01
iVOX	8	1	2	4	4	8	1	4	0,2820	8,08
MMG	2	1/4	1/3	1	1/2	2	1/4	1	0,0615	8,14
									n*	8,07

Джерело: розроблено авторами

$J = 0,01$; $J^* = 0,141$. $J < J^*$, отже, міркування експерта є узгодженими.

Таблиця 9

Оцінка альтернатив за оперативністю проведення дослідження

Компанії	UMG	ML	AIM	GFK	TNS	ACNielsen	iVOX	MMG	W	N
UMG	1	1/5	1/3	8	7	6	5	4	0,163	8,68
MarketingLab	5	1	2	10	9	8	7	6	0,369	8,71
AIM	3	1/2	1	9	8	7	6	5	0,267	8,37
GFKGroup	1/8	1/10	1/9	1	1	1/2	1/3	1/4	0,022	8,35
TNS	1/7	1/9	1/8	1	1	1	1/2	1/3	0,028	8,22
ACNielsen	1/6	1/8	1/7	2	1	1	1	1/2	0,037	8,15
iVOX	1/5	1/7	1/6	3	2	1	1	1/2	0,045	8,24
MMG	1/4	1/6	1/5	4	3	2	2	1	0,068	8,25
									n*	8,37

Джерело: розроблено авторами

$J = 0,05$; $J^* = 0,141$. $J < J^*$, отже, міркування експерта є узгодженими.

Таблиця 10

Оцінка альтернатив за середньою вартістю послуг

Компанії	UMG	ML	AIM	GFK	TNS	ACNielsen	iVOX	MMG	W	N
UMG	1	1/2	1	1/7	1/7	1/5	1	1/6	0,0328	8,02
MarketingLab	2	1	2	1/4	1/4	1/3	2	1/3	0,0619	8,05
AIM	1	1/2	1	1/7	1/7	1/5	1	1/6	0,0328	8,02
GFKGroup	7	4	7	1	1	2	7	1	0,2391	8,03
TNS	7	4	7	1	1	2	7	1	0,2391	8,03
ACNielsen	5	3	5	1/2	1/2	1	5	1/2	0,1438	8,13
iVOX	1	1/2	1	1/7	1/7	1/5	1	1/6	0,0328	8,02
MMG	6	3	6	1	1	2	6	1	0,2177	8,08
									n*	8,04

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 11

Підсумкова оцінка маркетингових агенцій за методом аналізу ієрархій

Критерії Компанії	k1	k2	k3	k4	k5	k6	k7	k8	W
Вага	0,421	0,120	0,083	0,037	0,076	0,045	0,067	0,150	–
UMG	0,042	0,023	0,025	0,020	0,042	0,034	0,163	0,032	0,0437
Marketing Lab	0,042	0,088	0,134	0,102	0,337	0,250	0,369	0,061	0,1144
AIM	0,042	0,090	0,214	0,148	0,257	0,198	0,267	0,032	0,1033
GFK Group	0,279	0,170	0,131	0,171	0,042	0,067	0,022	0,239	0,1983
TNS	0,266	0,161	0,048	0,092	0,042	0,073	0,028	0,239	0,1830
AC Nielsen	0,283	0,159	0,075	0,038	0,077	0,034	0,036	0,143	0,1772
iVOX	0,017	0,118	0,214	0,248	0,126	0,28	0,044	0,032	0,0788
MMG	0,029	0,192	0,159	0,181	0,077	0,061	0,068	0,217	0,1010

Джерело: розроблено авторами

На останньому етапі відбувається зваження отриманих оцінок компаній за вагою відповідних критеріїв за формулою 3 [5, с. 93].

$$U(A_i) = \sum_{k=1}^N W_j \times w_{ij}, \quad (3)$$

де $U(A_i)$ – цінність i -ої альтернативи, W_j – вага окремого критерію, $i = 1, 2, k$, w_{ij} – оцінка i -ої альтернативи за j -им критерієм.

Результати оцінки наведено в табл. 11.

Отже, як показало дослідження, лідерами виявилися три основні агенції: GfK Ukraine, TNS Ukraine, AC Nielsen. Усі компанії належать до великих міжнародних маркетингових компаній, тому мають набагато більше досвіду у створенні та апробації нових методів дослідження.

Постає необхідність у детальному розгляді методів та оцінюванні їх за основними критеріями для подальшого вибору найкращої з представлених.

Вибір найкращої методики проведення маркетингових досліджень, які пропонуються агенціями GfK Ukraine, TNS Ukraine, AC Nielsen, буде проведено за допомогою методу багатокритеріального аналізу TOPSIS (Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution), запропонованого К.Л. Хвангом та К. Юоном [7]. Цей метод полягає в упорядкуванні альтернатив через ступінь їх близькості до ідеального позитивного та віддаленості від ідеального негативного рішення та базується на концепції, що вибрана альтернатива повинна мати найменшу відстань до ідеального рішення та найбільшу – до ідеально негативного рішення, результати ранжування за яким коригуються з урахуванням критеріальних обмежень. Застосування методу TOPSIS передбачає шість послідовних кроків

[8, с. 21–22]. Здійснимо ці кроки на практичному умовному прикладі.

Альтернативами пропонується обрати методики проведення маркетингових досліджень, які використовуються дослідними агенціями GfK Ukraine, TNS Ukraine, AC Nielsen.

Оцінювання методик буде проведено за такими критеріями: охоплення цільової аудиторії (k_1); можливість отримання чітких рекомендацій щодо розвитку категорій (k_2); якість вибірки (k_3); відповідність ключовій проблемі організації (k_4); наявність аналізу споживчих потреб (k_5).

Охоплення цільової аудиторії передбачає можливість залучення до дослідження максимальної кількості респондентів, які є або можуть стати споживачами продукції компанії. Можливість отримання чітких рекомендацій щодо розвитку категорії означає здатність методики до вироблення конкретного курсу дій для збалансування портфелю компанії. Якість вибірки передбачає здатність дотримання основних характеристик споживачів продукції компанії та конкурентів під час відбору респондентів для проведення фокус-груп, а також забезпечувати активну участь учасників фокус-груп під час обговорення проблем. Відповідність ключовій проблемі організації передбачає відповідність методики власне цілям дослідження, можливість отримання відповідей на питання специфічної проблематики, які стоять перед компанією. Наявність глибинного аналізу споживчої думки передбачає використання спеціальних технік для виявлення істинних мотивів та прихильностей респондентів до бренду при опитуванні. У табл. 12 наведено альтернативи – методики проведення маркетингових досліджень, які використовуються дослідними агенціями

Таблиця 12

Вихідні дані для проведення багатокритеріального аналізу за методом TOPSIS

Критерії	k1	k2	k3	k4	k5
Nielsen Winning Brands	6	7	9	8	9
Nielsen Assortman	10	10	9	10	8
Nielsen Merchandizing Service	7	8	7	6	7
Needscope™	9	9	8	9	10
BPO™	8	8	9	9	9
Conversion Model™	8	7	6	8	8
InnoSuite™	5	6	6	5	6
GfK LoyaltyPlus®	8	8	8	7	9
GfK AD*CREATOR®	7	8	5	5	6
GfK GENIUS®	9	10	9	10	10

Джерело: складено авторами на основі даних УАМ за 2014 р.

Таблиця 13

Нормалізована матриця

Методики	k1	k2	k3	k4	k5
Nielsen Winning Brands	36	49	81	64	81
Nielsen Assortman	100	100	81	100	64
Nielsen Merchandizing Service	49	64	49	36	49
Needscope™	81	81	64	81	100
BPO™	64	64	81	81	81
Conversion Model™	64	49	36	64	64
InnoSuite™	25	36	36	25	36
GfK LoyaltyPlus®	64	64	64	49	81
GfK AD*CREATOR®	49	64	25	25	36
GfK GENIUS®	81	100	81	100	100
$\sqrt{\sum_{i=1}^5 x_{ij}^2}$	24,7588368	25,9036677	24,4540385	25	26,3058929
Направленість функції	Max	Max	Max	Max	Max
Nielsen Winning Brands	0,242	0,270	0,368	0,320	0,342
Nielsen Assortman	0,404	0,386	0,368	0,400	0,304
Nielsen Merchandizing Service	0,283	0,309	0,286	0,240	0,266
Needscope™	0,364	0,347	0,327	0,360	0,380
BPO™	0,323	0,309	0,368	0,360	0,342
Conversion Model™	0,323	0,270	0,245	0,320	0,304
InnoSuite™	0,202	0,232	0,245	0,200	0,228
GfK LoyaltyPlus®	0,323	0,309	0,327	0,280	0,342
GfK AD*CREATOR®	0,283	0,309	0,204	0,200	0,228
GfK GENIUS®	0,364	0,386	0,368	0,400	0,380

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 14

Зважена нормалізована матриця

Методики	k1	k2	k3	k4	k5
Значення критерію	60	90	70	100	80
Вага критерію	0,15	0,225	0,175	0,25	0,2
Nielsen Winning Brands	0,0364	0,0608	0,0644	0,0800	0,0684
Nielsen Assortman	0,0606	0,0869	0,0644	0,1000	0,0608
Nielsen Merchandizing Service	0,0424	0,0695	0,0501	0,0600	0,0532
Needscope™	0,0545	0,0782	0,0573	0,0900	0,0760
BPO™	0,0485	0,0695	0,0644	0,0900	0,0684
Conversion Model™	0,0485	0,0608	0,0429	0,0800	0,0608
InnoSuite™	0,0303	0,0521	0,0429	0,0500	0,0456
GfK LoyaltyPlus®	0,0485	0,0695	0,0573	0,0700	0,0684
GfK AD*CREATOR®	0,0424	0,0695	0,0358	0,0500	0,0456
GfK GENIUS®	0,0545	0,0869	0,0644	0,1000	0,0760
Напрямок функції	Max	Max	Max	Max	Max
+	0,0606	0,0869	0,0644	0,1000	0,0760
-	0,0303	0,0521	0,0358	0,0500	0,0456

Джерело: розроблено авторами

GfK Ukraine, TNS Ukraine, AC Nielsen – та п'ять критеріїв, за якими вони будуть оцінені (табл. 12).

Здійснюємо нормалізацію матриці за допомогою формули 4 [8, с. 21]:

$$r_{ij} = \frac{x_{ij}}{\sqrt{\sum_{i=1}^5 x_{kj}^2}}, \quad (4)$$

де r_{ij} – елемент нормалізованої матриці, x_{ij} – значення i -ої альтернативи за j -им критерієм.

На наступному кроці відбувається розбудова зваженої нормалізованої матриці за допомогою формули 5 [8, с. 21].

$$u_{ij} = w_j \times r_j, \quad (5)$$

де u_{ij} – елемент зваженої нормалізованої матриці i -ої альтернативи за j -им критерієм, w_j – вага j -ого критерію.

Для отримання зваженої нормалізованої оцінки визначено вагу критеріїв за методом SMART.

На наступному етапі здійснюється вибір максимального та мінімального значення за кожним стовпчиком.

Розрахунок ідеально позитивної відстані здійснюється за допомогою формули 6 [8, с. 22]:

$$S_i^+ = \sqrt{\sum_{j=1}^m (u_{ij} - u_j^+)^2}, \quad i=1, 2, \dots, n, \quad (6)$$

Таблиця 14

Зважена нормалізована матриця

Методики	k1	k2	k3	k4	k5
Значення критерію	60	90	70	100	80
Вага критерію	0,15	0,225	0,175	0,25	0,2
Nielsen Winning Brands	0,0364	0,0608	0,0644	0,0800	0,0684
Nielsen Assortman	0,0606	0,0869	0,0644	0,1000	0,0608
Nielsen Merchandizing Service	0,0424	0,0695	0,0501	0,0600	0,0532
Needscope™	0,0545	0,0782	0,0573	0,0900	0,0760
BPO™	0,0485	0,0695	0,0644	0,0900	0,0684
Conversion Model™	0,0485	0,0608	0,0429	0,0800	0,0608
InnoSuite™	0,0303	0,0521	0,0429	0,0500	0,0456
GfK LoyaltyPlus®	0,0485	0,0695	0,0573	0,0700	0,0684
GfK AD*CREATOR®	0,0424	0,0695	0,0358	0,0500	0,0456
GfK GENIUS®	0,0545	0,0869	0,0644	0,1000	0,0760
Напрямок функції	Max	Max	Max	Max	Max
+	0,0606	0,0869	0,0644	0,1000	0,0760
-	0,0303	0,0521	0,0358	0,0500	0,0456

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 15

Відносна близькість альтернатив

Альтернативи	S_i^+	S_i^-	S_i^*	Ранг
Nielsen Winning Brands	0,0017	0,002352	0,576999	10
Nielsen Assortman	0,0002	0,029063	0,992107	2
Nielsen Merchandizing Service	0,0030	0,015569	0,840376	7
Needscope™	0,0003	0,026242	0,990064	3
BPO™	0,0006	0,024108	0,975463	4
Conversion Model™	0,0019	0,017989	0,903654	6
InnoSuite™	0,0060	0,010058	0,62595	9
GfK LoyaltyPlus®	0,0015	0,020037	0,932188	5
GfK AD*CREATOR®	0,0049	0,012488	0,719179	8
GfK GENIUS®	0,0000	0,030446	0,998796	1

Джерело: розроблено авторами

де S_i^+ – ідеально позитивна відстань за j -им критерієм, u_j^+ – максимальна цінність за j -им критерієм.

Розрахунок ідеально негативної відстані здійснюється за допомогою формули 7 [8, с. 22]:

$$S_i^- = \sqrt{\sum_{j=1}^m (u_{ij} - u_j^-)^2}, \quad i=1, 2, \dots, n, \quad (7)$$

де S_i^- – ідеально негативна відстань за j -им критерієм, u_j^- – мінімальна цінність за j -им критерієм.

Відносна близькість альтернативи до ідеальної визначається за допомогою формули 8 [8, с. 22]:

$$C_i^* = \frac{S_i^-}{S_i^- + S_i^+}, \quad (8)$$

де C_i^* – відносна близькість i -ої альтернативи.

Отже, за результатами застосування методу TOPSIS найкращою альтернативою виявилася методика GfK Genius® агенції GfK Ukraine, яка відповідає вимогам та цілям дослідження, які висуває компанія – замовник дослідження, за рахунок комплексності та гнучкості методики забезпечується максимально повний і глибинний аналіз споживчої думки.

Висновки з цього дослідження. Використання методів багатокритеріального аналізу надасть можливість компанії-замовнику обґрунтувати оптимальне рішення – запросити маркетингову агенцію GfK Ukraine провести маркетингове дослідження за допомогою методики GfK Genius, оскільки вона являє собою комплексне кількісно-якісне дослідження та охоплює декілька етапів тестування концепції продукту від задумки до випуску на ринок та оцінки задоволеності клієнтів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Фірсова С.Г. Маркетинг нововведень: дослідження, сегментування, прогнозування : [навч. посіб.] / С.Г. Фірсова. – К. : Атіка, 2010. – 240 с.
2. Фірсова С.Г. Методичне забезпечення оцінювання і вибору цільового ринку нового продукту / С.Г. Фірсова, О.Г. Бойко // Молодий вчений. – 2016. – № 2(29) – С. 102–107.
3. Bilorus T., Firsova, S. Kornilova I. Assessing employee's professional activity using multi criteria methodology / T. Bilorus, S. Firsova, I. Kornilova // Title of the article «Economics, Management, Law: socio-economic aspects of development»: Collection of scientific articles. Vol 2. – Edizioni Magi, Roma, Italy, 2016. – P. 159–165.
4. Малхорта Н. Маркетингове дослідження : [практ. рук.] / Н. Малхорта ; пер. с англ. ; 3-е изд. – М. : Вільямс, 2002. – 960 с.
5. Балан В.Г. Прийняття управлінських рішень. Методи, моделі, терміни, поняття, категорії. Тестові завдання. Ділові ігри : [навч. посіб.] / В.Г. Балан. – К. : Ніч лава, 2008. – 465 с.
6. Офіційний сайт Української асоціації маркетингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : uam.in.ua.
7. Hwang C.L., Yoon K. Multiple attributes decision making methods and applications // Springer: Berlin Heidelberg, 1981. – 22 p.
8. Балан В. Г. Методичне забезпечення оцінювання інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств / В.Г. Балан // Вісник КНУ. – 2011. – № 121–122. – С. 19–22.

Модель интерактивной рекламы в шоу-бизнесе

Благая В.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Благой В.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Пантус В.Н.

кандидат економічних наук, доцент,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

В статье рассмотрены тенденции PR-приемов кампаний в шоу-бизнесе, проанализированы резервы повышения рейтингов кинокомпаний и методы привлечения новой аудитории с помощью социальных сетей и интерактивных рекламных методов. Наблюдается тенденция роста числа зрителей и пользователей, которые отказываются от традиционных типов шоу в пользу авангардных, а также образование перевеса в пользу определённых конкурирующих издательств. Чтобы PR-кампания стала более успешной, была разработана модель интерактивной рекламы в шоу-бизнесе, описывающая взаимосвязи существующих компонентов и дополняющая их: анализ ситуации, комплекс исследований текущего отношения к киностудии, разработка программы продвижения кинокартины и студии в Интернет-среде, средствах массовой информации, интерактивных методов привлечения в кинотеатры, личностных агитационных методов. Использование данной модели способствует совершенствованию мероприятий по формированию целевой аудитории.

Ключевые слова: PR-кампания, PR-приемы, киностудия, социальная сеть, средства массовой информации, кинокартина, интерактивная реклама.

Блага В.В., Благой В.В., Пантус В.М. МОДЕЛЬ ІНТЕРАКТИВНОЇ РЕКЛАМИ В ШОУ-БІЗНЕСІ

У статті розглянуто тенденції PR-приймів кампаній у шоу-бізнесі, проаналізовані резерви підвищення рейтингів кінокомпаній і методи залучення нової аудиторії за допомогою соціальних мереж та інтерактивних рекламних методів. Спостерігається тенденція зростання числа глядачів і користувачів, які відмовляються від традиційних типів шоу на користь авангардних, а також переваги на користь певних конкуруючих видавництв. Щоб PR-кампанія стала більш успішною, було розроблено модель інтерактивної реклами в шоу-бізнесі, що описує взаємозв'язки наявних компонентів і доповнює їх: аналіз ситуації, комплекс досліджень поточного ставлення до кіностудії, розробка програми просування кінокартини і студії в Інтернет-середовищі, засобах масової інформації, інтерактивних методів залучення в кінотеатри, особистісних агітаційних методів. Використання даної моделі сприяє вдосконаленню заходів щодо формування цільової аудиторії.

Ключові слова: PR-кампанія, PR-прийоми, кіностудія, соціальна мережа, засоби масової інформації, кінокартина, інтерактивна реклама.

Blagaya V.V., Blagoy V.V., Pantus V.M. INTERACTIVE ADVERTISING MODEL IN SHOW BUSINESS

The article examines trends in PR-tricks in show business campaigns, increase reserves and production companies ratings analyzed methods of attracting new audiences through social networking and interactive advertising methods. There is a growing number of viewers and users who abandon the traditional type of show in favor of the avant-garde, as well as educational advantage in favor of certain competing publishers. To PR-campaign became more successful model was developed by the Interactive Advertising in show business, describing the relationship of existing components and complementing them: situation analysis, complex studies of this relationship to the studio, the development of programs to promote the films and studio in the Internet environment, the media, interactive methods of engaging in cinemas, personal agitations methods. Using this model contributes to the improvement of measures for the formation of the target audience.

Keywords: PR-campaign, PR-techniques, studio, social network, media, motion picture, the interactive advertising.

Постановка проблемы в общем виде. С каждым годом наблюдается тенденция увеличения количества людей, которые не приходят в кинотеатр и не покупают билеты [1]. Этот процесс снижает ресурсы финанси-

рования будущих картин. Но здесь есть и вина самих киностудий, так как они не в полном объеме используют маркетинговые исследования и PR-предложения. Сегодняшнее общество становится все более индивиду-

алистичным, прагматичным и циничным. Основную информацию о фильме можно заранее получить из разных источников в Интернете, среди которых лидирует Youtube, который позволяет увидеть тизер трейлера, трейлер, мнение различных критиков на их счет и так далее.

Анализ последних исследований и публикаций. Проведем анализ нескольких удачных PR-кампаний. Шведские рекламные агентства Grey Stockholm и Ogilvy Stockholm создали страницу на Facebook и попросили своих фанатов принять участие в создании нового логотипа для компании. Каждый раз, когда новые посетители заходили на сайт, в логотипе автоматически появлялась фотография их профиля. С каждой картинкой логотип становился больше и в конечном результате состоял из 2 890 фотографий. Знак собрал необходимое количество фотографий в течение четырех часов [2].

Образ неприятного и ассоциативного геймера надо было разрушить наиболее успешному производителю компьютерных игр на планете – компании Blizzard. Оказалось, что нужно всего лишь предложить новый образ игрока в знаменитый World of Warcraft. What's your game? – это знаменитая серия юмористических видеороликов, представляющих в качестве игроков и игровых персонажей актеров, музыкантов, известных диджеев и т. д. Продвигать видеоигру с помощью совершенно не связанных с игровым миром знаменитостей – такого никто раньше не делал. Но никто также и не ставил перед собой задачу доказать, что есть игры, которые подходят абсолютно всем возрастам, профессиям и интересам. В настоящий момент у WoW более 11 млн. подписчиков во всем мире, это самый прибыльный игровой проект всех времён, который продолжает расти и привлекать все новых поклонников [3].

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Построение эффективной PR-кампании должно строиться на поиске новых приемов и методов завоевания целевой аудитории. В сфере шоу-бизнеса использование социальных сетей является наиболее привлекательной площадкой для распространения интерактивной рекламы и формирования благоприятной атмосферы рекламируемому продукту.

Формирование целей статьи (постановка задания). Целью работы является выявление новых интерактивных особенностей PR-кампании на примере PR-кампании

фильма Deadpool, анализ различных моделей PR-кампаний, разработка новых приемов и методов завоевания целевой аудитории, формирование модели интерактивной рекламы в шоу-бизнесе.

Изложение основного материала исследования. PR-методы привлечения новой аудитории, которые были использованы в кампании по привлечению потенциальных зрителей:

- 1) определение потребностей и желаний потенциальных покупателей из разных групп общества;
- 2) отождествление потребительских нужд с предложением рекламы;
- 3) «подталкивание» покупателя к необходимым выводам о покупке, которые ассоциируются с его потребностями;
- 4) учет предполагаемой реакции покупателя;
- 5) создание дружеского отношения к поставщику;
- 6) формирование у покупателя желания приобрести товар;
- 7) создание благоприятной для покупки обстановки.

Киностудия активно использует социальные сети для сближения с аудиторией и заставляет чувствовать дружеские чувства по отношению к определенному персонажу или обещающей атмосфере в целом.

Приведем пример составления репортажей, пресс-релизов, текстов к буклетам, рекламных лозунгов из PR-кампании Deadpool.

«Стань свидетелем, как он кончит» – официальный лозунг фильма. Сильно упрощает героя, избавляя его от лишнего лоска, как бы приближая к потенциальной аудитории.

Райан Рейнольдс, актер, сыгравший Дэдпула, путешествовал по странам в последние недели перед релизом и давал пресс-конференции, интервью, а также просто гулял по городу и общался с людьми. К примеру, когда он посетил Москву, лозунг мероприятия был следующим: «Дэдпул в Москве и хочет водки» [4]. В Японии он приставал к школьницам, а в Канаде смотрел хоккей и подбадривал команды.

Всеобщий объем пиара можно разделить на несколько подпунктов, выделенных по методу пиара. К их числу стоит отнести рекламу через социальные сети, СМИ, Интернет-сайты и живую интерактивную рекламу [5].

Пиар через СМИ в первую очередь направлен на ознакомление с проектом в целом,

а также с актерским составом. На данном уровне реклама производится посредством телеканалов и направлена на максимально широкую аудиторию. Подача новостей через различные социальные сети также направлена на ознакомление, однако позволяет использовать интерактивные методы продвижения героя или проекта в целом. К примеру, размещение в «Твиттере» или «Инстаграмме» фотографий и записей из повседневной жизни актера и героя, которого тот играет.

Целью журналистских материалов является формирование объективной картины окружающей нас реальности. Цель PR-текста – достижение определенного, заранее обозначенного эффекта [6].

Важным критерием для рекламных текстов является использование слоганов, ключевых фраз и психологических эффектов. Например, давно известно, что простые формы и фразы гораздо легче запоминаются человеком, даже если он этого не хочет; исходя из этого, мы понимаем, что главной задачей рекламного текста является привлечение внимания. В свою очередь, задача PR-текста заключается в передаче определенной информации.

Насколько успешным будет являться PR-текст, в основном зависит от восприятия текста аудиторией в качестве информационного поля. PR-текст отличается от рекламы своей простотой, он похож больше на простой текст, нежели реклама. PR-текст строится так, чтобы слушатель не заподозрил того, что это заранее заготовленные фразы, он должен воспринимать текст как моментальные размышления говорящего.

Основные принципы подготовки PR-текстов следующие:

- краткость и ясность изложения;
- использование простых слов, повседневного языка аудитории;
- естественность изложения.

Социальные сети могут использоваться не только в качестве канала для распространения сообщений и обратной связи с покупателями, но и как технология сбора данных о пользователях [7]. Мы можем найти людей по возрасту, интересам, месту жительства, можем узнать, в каких сообществах они состоят, и определить целевую аудиторию.

Проанализировав собранные данные о различных рекламных и PR-кампаниях и их лидерах в социальных сетях, можно сделать выводы:

1. Instagram наиболее подходит для продвижения последних новостей среди практически всех слоев населения. Плохо подходит для просмотра полноценных трейлеров или длинных роликов.

2. Twitter наиболее подходит для донесения до аудитории последних событий и фактов. Не предназначен для просмотра визуальной рекламы.

3. Youtube не удобен для донесения текстовых сообщений, коротких фактов, однако является лучшей платформой для просмотра видеоматериала.

4. Facebook – некая замена всему, однако имеет усредненные показатели удобства просмотра информации разных видов [8].

Исследования показали, что многие киностудии, кроме «Фейсбука», не используют другие социальные сети, хотя рейтинг социальных сетей и количество людей, зарегистрированных в них, значителен. В социальных сетях широкого пользования можно охватить большую часть целевой аудитории и при этом понести минимум затрат. Здесь не нужно создавать платный сервер или сайт, достаточно просто, например «ВКонтакте», создать группу и нанять маркетологов, которые смогут правильно донести информацию и выбрать правильные слова.

«Дэдпул» окупился более чем в 13 раз, в то время как гораздо более ожидаемый фильм на схожую тематику «Бэтмен против Супермена» окупился в 3,5 раза. Поэтому PR-кампания через соцсети с использованием интерактивного взаимодействия с различными слоями населения, а также личная агитация, с учетом тех же методов, в последние дни перед премьерой сыграли ключевую роль. Они могут быть как в серьезной, так и в развлекательной форме, что больше подходит для молодежи.

И всё же для людей, приобретающих огромные домашние кинотеатры, такой вид развлечения, как поход в кинотеатр, теряет актуальность. Вышеперечисленные примеры подтверждают: чем теснее взаимодействие между потребителем и продуктом (историей, героями, атмосферой и т. д.), тем выше вероятность приобретения билета.

Выводы из этого исследования. Эффективная рекламная кампания – это результат эффективной PR-кампании. Задачи рекламной кампании, по сути, совпадают с задачами PR-кампании: создать контакт с целевой аудиторией; сделать запоминающийся имидж; укрепить любовь к нему; подстро-

иться к скрытым желаниям целевой аудитории. Необходима тенденция максимального взаимодействия с потребителем во время ознакомления с фильмом, во время рекламной кампании, а также во время непосредственного просмотра кинокартины. Способствовать максимальному взаимодействию может следующее: учет национальных, общественных и социальных особенностей

различных групп населения; возможность взаимодействия с физическими рекламными носителями – изменение статического (классического) формата просмотра фильма на более динамичный, позволяющий физически брать участие в действии. Вышеперечисленные факторы позволят вернуть интерес зрителей к кинотеатрам, а киноиндустрии – максимизировать прибыли.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Пока кризис не затронул кинотеатры в полной мере – пострадали лишь дополнительные источники дохода [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.kinometro.ru.
2. Классификация методов продвижения группы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.ukraine.net.
3. Сайт журнала Pronline [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.pronline.ru.
4. PR-деятельность в шоу-бизнесе [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.bibliofond.ru.
5. Уникальные PR-ходы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.marketing.by.
6. Уникальные PR-ходы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.pressuha.ru.
7. PR-публикации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.bbb.com.ua.
8. Самые креативные PR-акции [Электронный ресурс]. – Режим доступа : mediastancia.com.

Управління корпоративною власністю та правами в сучасних умовах господарювання

Боковець В.В.

доктор економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і адміністрування
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті обґрунтовано важливість побудови механізму управління корпоративною власністю. Розроблено особливості управління власністю та управлінського контролю організації. Досліджено процес корпоративного управління. Визначено методи оцінки властивостей об'єкта управління. Також у статті розрізняються поняття корпоративного капіталу та корпоративної власності.

Ключові слова: корпоративне управління, модель корпоративного управління, корпоративне право, корпоративна власність, корпорація.

Боковец В.В. УПРАВЛЕНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ И ПРАВАМИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

В статье обоснована важность построения механизма управления корпоративной собственностью. Разработаны особенности управления собственностью и управленческого контроля организации. Исследован процесс корпоративного управления. Определены методы оценки свойств объекта управления. Также в статье различаются понятия корпоративного капитала и корпоративной собственности.

Ключевые слова: корпоративное управление, модель корпоративного управления, корпоративное право, корпоративная собственность, корпорация.

Bokovets V.V. MANAGEMENT OF CORPORATE PROPERTY AND RIGHTS IN THE CONTEMPORARY ECONOMY

In the article is proved the importance of a mechanism for management of corporate property. Developed features of property management and management control of the organization. Explored the process of corporate governance. Defined valuation methods of properties facility management. Also in the article are divided the notions of corporate capital and corporate ownership.

Keywords: corporate governance, models of corporate governance, corporate law, corporate ownership, corporation.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Одним з основоположних принципів корпоративного управління є формування організаційної структури корпорації. Нині в пошуках більш високої ефективності функціонування великі закордонні корпорації починають перебудовувати організаційну структуру. Суть змін полягає в прагненні використовувати переваги організацій із «наскрізним» менеджментом перед менеджментом «вгору і вниз» у вертикально орієнтованій ієрархії.

Серед фахівців у галузі організаційного управління вважається, що розподілене координаційне управління виникає в результаті або зникнення у вертикально інтегрованій корпорації середнього рівня управління внаслідок децентралізації управління, розвитку самостійності підрозділів та подальшого заповнення в структурі управління інфор-

маційно-керуючими системами, комунікаційними мережами, та фахівцями в галузі комп'ютерних технологій, формальних методів та автоматизації управління, або навмисного формування даної керуючої надбудови в горизонтально інтегрованих корпораціях із децентралізованим управлінням для усунення властивих їм обмежень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значним теоретико-методологічним внеском у питання корпоративної власності та прав є роботи таких науковців, як: О.М. Ансімова, Б.М. Андрушків, Т.Р. Антошко, О.Г. Білорус, Ю.Б. Винслов, С.М. Девіс, А. Демб, Л.В. Довгань, В.А. Євтушевський, Г.В. Козаченко, О.Г. Кошелева, О.Р. Кібенко, М.І. Книш, Р.Р. Ларіна, О.А. Лобанова, Т.Г. Логутова, М.Ю. Мілявський, Т.Л. Мостенська, Ф. Найбаер, Г.В. Назарова, М.І. Небава, І.Л. Сазонець, Дж. Салівен, В.Г. Федоренко, А.В. Череп.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Довгостроковим загальним завданням системи корпоративного управління є забезпечення стабільної ефективної роботи корпорації. Система корпоративного управління відрізняється від загального менеджменту підприємства, оскільки її суб'єктами є не тільки професійні менеджери, а й власники корпоративних прав. Тому, по суті, ця проблема зводиться до створення умов оптимальної корпоративної поведінки власників і менеджерів. Оптимізація взаємодії менеджменту та власників у розвинутих країнах тривала довгий період, на певному етапі виникла потреба в нормативних, законодавчих та інших регуляторах, які б формалізували певні сторони такої взаємодії. Такими регуляторами стали насамперед державні законодавчі та підзаконні акти, вплив ринкового середовища, громадські інституції.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – визначення основних аспектів управління корпоративною власністю та правами підприємства в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Система корпоративного управління являє собою організаційну модель, за допомогою якої корпорація представляє і захищає інтереси своїх інвесторів. Дана система може включати в себе багато чого – від ради директорів до схем оплати праці виконавчої ланки і механізмів оголошення банкрутства. Тип застосовуваної моделі залежить від структури корпорації, що існує в рамках ринкової економіки, і відбиває сам факт поділу функцій володіння й управління сучасною корпорацією.

Структура управління показує, які цілі ставить перед собою організація й якими є її пріоритети. Відповідно, за структурою управління можна визначити, як повинна функціонувати організація й як потрібно розподілити владу між різними зацікавленими сторонами цієї організації.

Корпоративне управління стає для організацій більш важливим питанням із двох причин. По-перше, необхідно розподілити владу організації й управлінський контроль над нею. Функції корпоративного управління можна розглядати залежно від об'єктів управління. Передусім функції управління виникають під час управління корпоративними правами і мають при цьому певну особливість. По-друге, функції корпоративного управління існують за управлінням корпорацією як специфічною юридичною особою. По-третє, функції

корпоративного управління існують за господарського управлінням корпорацією як організацією. Це такі функції на виробництві, які виконують виробничі підрозділи (управління основним, допоміжним виробництвом, маркетингом, фінансами, якістю, нововведеннями, персоналом та ін.). Це загальні функції управління будь-якою організацією незалежно від того, є вона корпорацією чи приватним або державним підприємством.

Основними функціями корпоративного контролю є [1, с. 136]:

– діагностична – ведуча функція, яка передбачає обов'язкову необхідність вивчення стану справ в організації, тобто поставити діагноз;

– оберненого зв'язку – інформація, яка надходить керівнику про хід вирішення завдань, дає можливість впливати на процес;

– орієнтуюча – проявляється в тому, що всі питання, які постійно контролює начальник, набувають особливого значення у свідомості виконавців, спрямовує їх зусилля передусім на об'єкт підвищеної уваги керівника;

– стимулююча – близька до орієнтуючої, але вона спрямована не на конкретні роботи, а на виконання і залучення до процесу праці невикористаних резервів, насамперед людських;

– корегуюча – зв'язана з уточненнями, які вносять у рішення на основі матеріалів проведеного контролю;

– педагогічна – контроль, за умілої його побудови, сприяє продуктивній і сумлінній праці.

Покладання в організації на ту чи іншу особу функцій контролю вимагає не тільки його формального контролю в службовій ієрархії, але й особистих якостей, схильності, відношення до нього колег і підлеглих.

Ланцюг управління – упорядкована в порядку виконання операцій з переробки сировини сукупність юридичних осіб, які здійснюють виробничу діяльність із виготовлення кінцевого продукту в межах повного технологічного циклу [2, с. 105].

Побудова ефективного ланцюга управління є дуже важливою для ефективного управління в корпорації, оскільки вплив розподілений між усіма гравцями нерівномірно, а кожен представник зацікавлених сторін має свої власні інтереси. Значні відмінності в доступі до інформації лише ускладнюють проблему. До того ж проблеми корпоративного управління займають вагоме місце і в суспільстві, особливо після таких крупних змін

у структурі місцевої і глобальної економіки, як приватизація, зростаючий вплив приватних пенсійних фондів і декілька гучних скандалів, які визвано некваліфікованим управлінням у глобальних компаніях. В останні 10–15 років багато держав вирішили реформувати різні аспекти корпоративного управління. Для цього були створені спеціальні консультаційні комітети, які займались окремими питаннями даної проблеми.

Процес корпоративного управління включає специфічні методи оцінки властивостей об'єкта управління, які знаходять своє вираження в трьох етапах (стадіях) дослідження:

1. Попереднє знайомство з потенційними учасниками технологічного ланцюжка, за допомогою якого отримують первинну інформацію про окремі підприємства, які можуть брати участь у виробничому процесі.

2. Угрупування підприємств по модулях технологічного ланцюжка, що представляє собою розчленовування всієї маси підприємств на модулі, кожен з яких містить підприємства, що виконують певні операції в рамках технологічного циклу.

3. Обробка показників, отриманих у процесі функціонування, й аналіз результатів для отримання обґрунтованих висновків про стан об'єкта управління.

У теорії корпоративного управління припускається, що на всіх ділянках ланцюга управління для кожного представника існує стимул сумлінно працювати в інтересах свого власника, але виконавчі керівники й інші менеджери компанії, які визначають стратегію організації, насправді дуже далекі від кінцевих зацікавлених сторін. Щоб гарантувати захист інтересів останніх, необхідно уважно спостерігати за діяльністю кожного представника в ланцюзі управління корпорацією. Важливим тут є виокремлення тієї доступної інформації, на основі якої кожен гравець у ланцюзі робить висновки про роботу інших гравців. Оскільки вплив будь-якого гравця визначається його доступом до інформації, відкритість стала важливою вимогою до директорів і менеджерів.

Усередині корпорацій модель корпоративного управління повинна базуватися на структурі планових показників, бюджетів і заохочень. Від цього залежить образ дій менеджерів та інших осіб, що, своєю чергою, визначає ступінь захисту інтересів власників. Саме у цій сфері відбувалися найбільші реформи корпоративного управління.

Ефективність корпоративного управління в умовах економіки перехідного періоду прямо

залежить від успішного розвитку різних аспектів акціонерних відносин. Навіть якщо підприємства приватизовані, їх функціонування безпосередньо залежить від ефективної системи управління і контролю. Системи управління корпораціями, особливо на початкових етапах перехідного періоду, повинні ставити за мету не тільки роботу підприємств, що входять в їх структуру, а й створення внутрішніх управлінських структур, які дали б таким підприємствам змогу діяти більш ефективно.

В організаціях і державного, і приватного секторів свого часу велися дискусії про ступінь делегування повноважень, тобто про те, наскільки широкі права в прийнятті рішень центр організації повинен передавати структурним одиницям і менеджерам на нижніх рівнях управління. Делегування повноважень особливо ефективно там, де важливі знання розсіяні по всій організації і де особливо важлива швидкість реакції на зміни запитів різних сегментів споживачів. У таких умовах топ-менеджери дуже далекі від знання важливих питань стратегічного розвитку, ресурсів і ринкових можливостей організації. На швидко змінюваних ринках краще наділити владою приймати рішення безпосередніх виконавців, ніж заставляти їх запитувати про необхідне рішення по інстанціях, оскільки це достатньо повільний процес.

Незважаючи на ці доводи на користь великої ступені делегування повноважень, іноді це сприймається як реакція на попередню надмірну централізацію. Щоб виключити цю небезпеку, потрібно не розглядати питання між делегуванням повноважень або їх централізацію як одне можливе із двох. Найкращим чином ефективність управління може задовольнитися проміжною точкою між цими двома крайніми точками (табл. 1).

Виникає питання з приводу того, чи виконують ради директорів свою функцію незалежних спостерігачів за діяльністю корпорації в інтересах акціонерів. Держава зацікавлена в тому, щоб ради директорів були вимушені використовувати стратегії в інтересах акціонерів та інших зацікавлених сторін. Однак рада директорів має схильність діяти у власних інтересах своїх членів і зашкоджувати інтересам акціонерів. Виникає необхідність у тому, щоб держава розширила і зробила більш жорсткими умови корпоративного управління.

Корпоративні права – це права особи, частка якої визначається у статутному капіталі (майні) господарської організації, що

включають правомочності на участь цієї особи в управлінні господарською організацією, отримання певної частки прибутку (дивідендів) даної організації та активів у разі ліквідації останньої відповідно до закону, а також інші правомочності, передбачені законом та статутними документами [3, с. 167].

Корпоративні права можуть бути поділені на майнові та організаційні. Майнові права визначають право на отримання дивідендів та право на отримання частки активів у разі ліквідації корпорації в межах визначеної частки володіння. До організаційних прав належать: право прийняття участі в управлінні, визначення правового статусу і право здійснення контролю над діяльністю корпорації. Розвиток акціонерної форми власності забезпечує створення корпоративних прав, які дають змогу здійснювати вплив на виробничий процес та забезпечують контроль над діяльністю корпорації.

Право власника корпоративних прав на управління корпорацією носить колективний характер, оскільки управлінські рішення можуть прийматися тільки в сукупності з іншими власниками корпоративних прав. Реалізація корпоративного права на управління корпорацією залежить від частки, якою володіє власник корпоративних прав у статутному капіталі корпорації.

Управління корпоративною власністю передбачає визначення системи взаємозалежностей та взаємопідпорядкування в корпоративних відносинах у межах, визначених корпоративним правом та корпоративними правами.

Таким чином, можна говорити про те, що предметом корпоративного права виступають корпоративні відносини, які виникають тільки між учасниками конкретної організації (групи організацій), тобто закриті для інших суб'єктів майнового обороту (третьох осіб). З огляду на це, можна говорити про особливу роль корпоративного права. Корпоративне право забезпечує зв'язок між державним і корпоративним регулюванням.

Якщо брати корпоративні права як найбільш загальний об'єкт корпоративного управління, то його можна охарактеризувати так: корпоративне управління являє собою процеси регулювання власником руху його корпоративних прав для отримання прибутку, управління корпоративним підприємством, відшкодування витрат через отримання частки майна у разі його ліквідації, можливих спекулятивних операцій із корпоративними правами. Головною метою корпоративного управління є отримання частини прибутку, яку називають дивідендом.

Сучасні економічні теорії під правами власності розуміють санкціоновані поведінкові

Таблиця 1

Особливості корпоративного управління залежно від ступеня делегування повноважень

Ступінь делегування повноважень	Переваги	Недоліки
Повна централізація повноважень	Члени ради директорів повинні працювати незалежно від виконавчих директорів компанії, при цьому підвищується роль не виконавчих директорів. Члени ради директорів повинні бути достатньо компетентними, щоб розуміти діяльність менеджерів і спостерігати за ними	Можливість наявності порушення балансу рівноваги, поваги і довіри у відносинах між членами ради директорів
Часткове делегування повноважень	Вирішальне значення набуває колективний досвід правління, який базується на навчанні та доступності інформації	Відсутність жорсткого розподілу відповідальності, яка стосується присутності індивідуальної і колективної відповідальності. Складність оцінки ефективності роботи окремих директорів і правління в цілому
Повне делегування повноважень	Висока компетентність найнятого менеджменту дає змогу швидко приймати необхідні управлінські рішення; управління зосереджено в одних руках, а відповідальність чітко означена	Виконавчі менеджери можуть мати несумлінні цілі, працювати з порушенням інтересів інших зацікавлених сторін, якщо вони перешкоджають власним інтересам

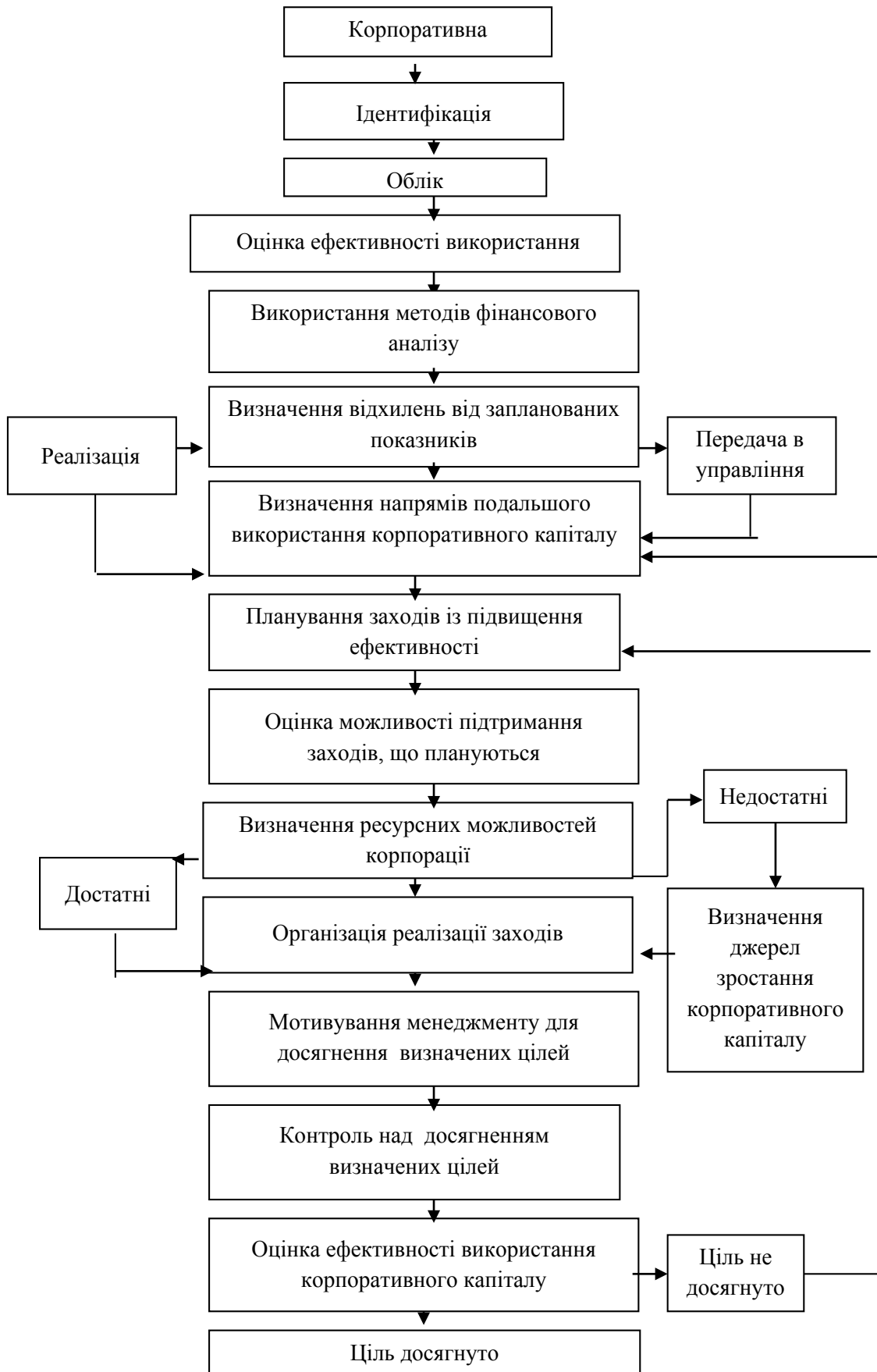


Рис. 1. Процес управління корпоративною власністю
Джерело: удосконалено автором за [7]

норми, сукупність власних прав, поведінкові відносини, що складаються між контрагентами щодо використання ними економічних об'єктів (ресурсів, предметів споживання тощо), які економічний агент може реалізувати, не піддаючись загрози санкцій із боку інших [4, с. 55].

Механізм управління корпоративною власністю можна розглядати в рамках замкнутого циклу процесу управління, який може бути описаний через проходження послідовних етапів під час виконання основних функцій менеджменту: планування, організація, мотивування, контроль (рис. 1).

Корпоративна власність повинна бути ідентифікована, облікована та визначена ефективність її використання на сучасному

етапі. Оцінювання можна проводити, використовуючи традиційні показники, що використовують у фінансовому аналізі: показник автономії, показник прибутковості акцій, показник ефекту фінансового важеля, показник виплати дивідендів [6].

Забезпечення зростання вартості корпоративної власності може бути визначено як головну стратегічну мету функціонування корпорації, що дасть змогу підвищити зацікавленість власників корпоративних прав та потенційних інвесторів.

Тактичними цілями управління корпоративною власністю можуть бути [7]:

– оптимізація фінансових показників діяльності корпорації;

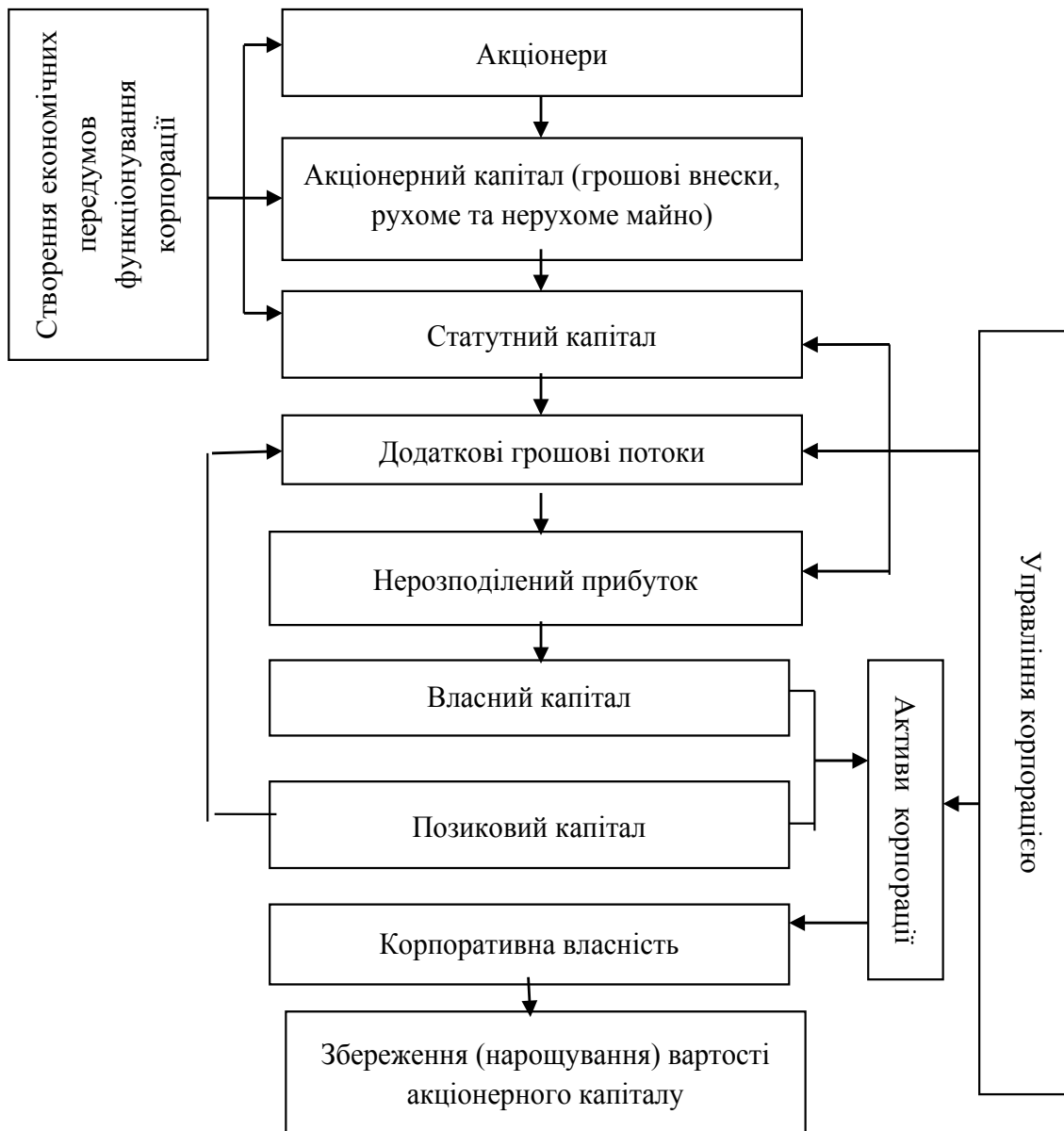


Рис. 2. Процес створення та нарощування вартості акціонерного капіталу в процесі управління корпорацією (узагальнено автором)

- регулювання рівня рентабельності;
- регулювання показників діяльності залежно від ринкової кон'юнктури;
- регулювання обсягів пропозиції;
- підвищення мотивованості персоналу;
- регулювання вторинного ринку корпоративних цінних паперів тощо.

Розвиток продуктивних сил та виробничих відносин призвів до появи різноманітних підходів до створення об'єднань, які забезпечують дотримання прав власності та інтересів власників. Однією з таких форм об'єднань стали корпорації.

Корпорація з економічної точки зору виступає інструментом накопичення і концентрації грошового капіталу шляхом об'єднання коштів його розрізнених власників. З юридичної точки зору розвиток форм інтеграції розрізнених одноосібних прав власності в єдину колективну власність ставить питання про відділення безпосередніх прав та функцій власника від прав і функцій керуючого власністю.

Таким чином, можна зробити висновок про те, що на стадії створення корпорації права власності визначаються обсягами вкладення капіталу, визначеного еквівалентній його вартості у грошовій формі. Водночас збереження та зростання вартості акціонерного капіталу залежить від якості управління ним (рис. 2).

Тобто в акціонерній власності закладено конфлікт, який виникає на тлі відокремлення

функції власності від процесу управління нею, та виникає необхідність забезпечення захисту прав власника під час здійснення управління.

Висновки з цього дослідження. У статті узагальнено підходи до організації управління корпораціями, а також розроблено особливості управління власністю й управлінського контролю організації, які показують відмінності від процедур та індикаторів впливу управління власністю й управлінського контролю в корпорації.

Розвиток акціонерної форми власності забезпечує створення корпоративних прав, які здійснюють вплив на виробничий процес та забезпечують контроль над діяльністю корпорації.

Управління корпоративною власністю передбачає визначення системи взаємозалежностей та взаємопідпорядкування в корпоративних відносинах у межах, визначених корпоративним правом та корпоративними правами.

У статті розрізняються поняття корпоративного капіталу та корпоративної власності. Під корпоративною власністю пропонується розглядати трансформацію активів корпорації (власного та позикового капіталу) в корпоративну власність, яка в процесі функціонування забезпечує збереження або нарощування вартості акціонерного капіталу як результат досягнення основної мети корпоративного управління.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Антоненко В.І. Корпоративне управління – важливий елемент менеджменту на підприємстві / В.І. Антоненко // Вісник КНТЕУ. – 2014. – № 3. – С. 341 с.
2. Леось А.Ю. Удосконалення корпоративного управління на підприємствах / А.Ю. Леось // Економіка і право. – 2013. – № 4. – С. 238 с.
3. Поліщук Т.О. Показники ефективності корпоративного управління на підприємствах: сучасні аспекти / Т.О. Поліщук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.dbuara.dp.ua.
4. Тимощук В.В. Ефективність корпоративного управління в Україні / В.В. Тимощук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : nbuv.com.ua.
5. Хілуха О.А. Сутнісні характеристики корпоративного управління / О.А. Хілуха // Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту. – 2015. – № 11. – С. 303–309.
6. Романюк В.М. Еволюція розвитку моделей корпоративного управління в умовах конкуренції / В.М. Романюк // Бізнесінформ. – 2015. – № 7. – С. 288–294.
7. Мостенська Т.Л. Корпоративне управління : [навч. посіб.] / Т.Л. Мостенська [та ін.]. – К. : Каравела, 2008. – 384 с.

УДК 330.331

Оцінювання рівня капіталізації промислового підприємства в контексті його трудового потенціалу

Буханець В.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки, організації та управління підприємствами
ДВНЗ «Криворізький національний університет»

Шахно А.Ю.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки, організації та управління підприємствами
ДВНЗ «Криворізький національний університет»

Статтю присвячено актуальним питанням оцінювання рівня капіталізації промислового підприємства. Виділено проблему аналізу та діагностики трудового потенціалу як одного з компонентів капіталізації підприємства. Вивчено головні методики оцінювання капіталізації підприємства: балансову, ринкову, розрахункову, статичну та динамічну. Запропоновано аналізувати трудовий потенціал, що є складовою частиною фундаментальної капіталізації, за допомогою спеціальних економіко-математичних методів виявлення рідкісних подій.

Ключові слова: вартість, капітал, капіталізація, трудовий потенціал, ризик.

Буханець В.В., Шахно А.Ю. ОЦЕНКА УРОВНЯ КАПИТАЛИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В КОНТЕКСТЕ ЕГО ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА

Статья посвящена актуальным вопросам оценки уровня капитализации промышленного предприятия. Выделена проблема анализа и диагностики трудового потенциала как одного из компонентов капитализации предприятия. Изучены основные методики оценки капитализации предприятия: балансовую, рыночную, расчетную, статическую и динамическую. Предложено анализировать трудовой потенциал, являющийся составной частью фундаментальной капитализации, с помощью специальных экономико-математических методов выявления редких событий.

Ключевые слова: стоимость, капитал, капитализация, трудовой потенциал, риск.

Bukhanets V.V., Shakhno A.Yu. EVALUATION LEVEL OF CAPITALIZATION INDUSTRIAL COMPANIES IN THE CONTEXT OF ITS LABOR POTENTIAL

The article is devoted to topical issues of assessing the level of capitalization of the industrial enterprise. It highlights the problem analysis and diagnosis of labor potential as a component of the company's capitalization. We studied the basic methodology for assessing the enterprise's capitalization: the balance, the market, the design, static and dynamic. It is proposed to analyze the labor potential, which is a fundamental part of the capitalization, with the help of special economic and mathematical methods for detection of rare events.

Keywords: cost, capital, capitalization, labor potential, risk.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасній науковій економічній літературі незаперечною є теза про те, що підвищення рівня суспільного виробництва, нарощення темпів економічного зростання, глобальна конкурентоспроможність національного виробника, суспільний добробут визначаються процесами капіталізації та їх динамічним розвитком у сучасному економічному просторі. Дослідження передбачає визначення теоретичних та методологічних підходів до розкриття сутності капіталізації, а також розгляд проблеми оцінювання капіталізації в контексті її базових складників, одним з яких є трудовий потенціал.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливим теоретичним базисом для поглиблення змістовного наповнення економічної категорії «капіталізація» стала теорія фінансового капіталу Р. Гільфердінга, який більш чітко описав співвідношення форми і сутності капіталу: «Зміна величини вартості капіталу складає зміст процесу зростання вартості. І якщо ця зміна відноситься до процесу виробництва, то метаморфоза форм – до процесу обігу. Але існує тільки дві форми, які може приймати вартість у суспільстві, яке побудовано на товарному виробництві: форма товару та форма грошей» [1]. Утворення фінансового капіталу за Р. Гільфердінгом відбувається

на основі поєднання всіх «часткових форм капіталу» в «єдину цілісність», яка надається у розпорядження економічних суб'єктів і призводить до масштабного накопичення капіталу. Особливістю наукових досліджень представників класичного напрямку та їх послідовників є акцент на визначенні сутності та наслідків поєднання різних видів капіталу (потенціалу) в якісно нову оболонку фінансового капіталу. Результати дослідження сутності та структури фінансового капіталу, що представлені в працях сучасних науковців Л. Євстигнєєвої, Р. Євстигнєєва, І. Левіної [2], О. Миргородської [3], Л. Чернікової [4], дають змогу говорити про те, що поєднання всіх видів капіталу в рамках фінансового є відображенням процесу посилення виробничих та ринкових зв'язків, в основу яких покладено ринковий характер капіталізації як економічного явища. Інституційний підхід до сутності капіталізації в сучасній зарубіжній економічній теорії розкривається через визначення ринкової вартості капіталу як «вартості для акціонерів». За М. Бертонешем та Р. Найтом значущість капіталізації зростає, оскільки «...ринкові сили все більше здійснюють вплив на корпоративне керівництво та спонукають до збільшення рівня вартості акціонерного товариства для акціонерів» [5]. Тобто ринкова вартість капіталу, або «вартість для акціонерів», виступає критерієм ефективності ринкових сил або діючих інститутів. У сучасних умовах однією з найважливіших компонент фундаментальної капіталізації промислового підприємства виступає трудовий потенціал, який також має властивість перетворюватись у капітал і тим самим мати свій важіль впливу на ринкову вартість активів підприємства. Питаннями діагностики та управління трудовим потенціалом в останні роки займалися чимало науковців. У роботі С.Г. Радько виділено теоретичні основи та принципи управління трудовим потенціалом підприємств [6].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Змістовна багатогранність категорії «капіталізація» зумовила і множинність підходів до її оцінювання, які в сучасній науковій літературі описуються в різних контекстах залежно від контексту досліджуваної наукової проблематики. Спроба зробити систематизацію методичних підходів до оцінювання капіталізації дає змогу зробити висновок, що в даному питанні відсутні полярні точки зору. Науковці мають розходження лише в деталях, які мають скоріше теоретичне значення ніж практичне. Також

немає чіткого уявлення про можливість комплексного включення трудового потенціалу до складу фундаментальної капіталізації промислового підприємства. Узагальнюючи результати критичного аналізу наукових підходів до оцінювання ринкової та фундаментальної капіталізації промислових підприємств, варто наголосити на тому, що вони мають значну кількість припущень, обмежень та характеризуються складністю отримання об'єктивної інформації для здійснення відповідних оціночних показників. У такій ситуації доцільним є орієнтація, насамперед, на потреби управлінської аналітики та розумне комбінування представленого аналітичного інструментарію в процесах його цільового використання залежно від наявності та об'єктивності вихідної інформаційної бази.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Для впорядкування інформації, що представлена в сучасній науковій літературі щодо оцінювання капіталізації підприємства, доцільним є конкретизація сукупності понять, які диференціюють різновиди підходів та, відповідно, визначають вибір методу оцінювання залежно від ракурсу проблематики, розрахункової компоненти, однією з яких є трудовий капітал (потенціал).

Виклад основного матеріалу дослідження. Базуючись на видовій систематизації капіталізації, яка найбільш повно представлена у наукових дослідженнях М. Дедкової [7], із точки зору її оцінювання можна говорити про такі її види, які виділені в рамках таких ознак:

- за об'єктом капіталізації: капіталізація витрат, капіталізація доходів, капіталізація джерел фінансування, капіталізація майна (активів);
- за формою прояву: реальна, маркетингова, ринкова (фіктивна) капіталізація;
- за способом оцінювання: балансова, ринкова, розрахункова, статична та динамічна капіталізація.

Визначені види капіталізації в контексті виокремлених ознак є взаємопов'язаними, що зумовлює доцільність їх подальшого дослідження у безпосередньому взаємозв'язку. Так, оцінювання балансової капіталізації здійснюється на основі співвідношення понять «активи», «доходи», «витрати», «джерела фінансування». Такий ракурс у науковій літературі [8] інтерпретується як реальна капіталізація та представляє собою результат фінансово-господарської діяльності, ініційований із боку джерел фінансування.

Дослідження капіталізації на основі методології бухгалтерського обліку досить обмежує розкриття її глибинної сутності передусім тому, що не кожен змінює вартості, що відбувається, можна відобразити у бухгалтерському балансі. Щодо ринкової капіталізації, то, на нашу думку, цей процес узагалі не може бути прив'язаним до бухгалтерського обліку [9].

Методологія оцінювання капіталізації в рамках сучасної теорії корпоративних фінансів розвивається в двох напрямках: як вартості підприємства; як процесу перетворення фінансових ресурсів на прибуток (традиційний підхід) або потоки доданої вартості (вартісний підхід).

Дослідження оцінювання капіталізації як вартості підприємства є найбільш розповсюдженим підходом у наукових публікаціях учених пострадянського простору, а обґрунтування вибору самого підходу залежить від того, в якому контексті розглядається капіталізація. Так, дотримуючись підходу до визначення капіталізації як процесу накопичення капіталу, науковці частіше використовують витратний підхід до її оцінювання [10]. У рамках даного підходу рівень капіталізації підприємства визначається як балансова вартість майна або чистих активів підприємства. Розглядаючи капіталізацію як ринкову вартість підприємства, а такий контекст притаманний майже всім науковим дослідженням, учені дотримуються доходного та порівняльного підходів до її оцінювання.

Оцінювання капіталізації підприємства за витратами передбачає визначення абсолютної величини певного інвестиційного ресурсу, що спрямований на капіталізацію підприємства для визначеного періоду [11]. Відповідно, визначення такої величини передбачає використання витратного підходу до оцінки вартості бізнесу, що дасть змогу визначити балансову вартість активів, чистих активів, необоротних активів, власного капіталу і т. д. Результатом накопичення капіталу є його вартісна величина, що визначається на основі витратного та доходного підходів до оцінювання вартості бізнесу. Статичні оцінки такої вартості виступають основою формування певних співвідношень (мультиплікаторів), які в рамках застосування порівняльного підходу дають змогу характеризувати ефективність процесів капіталоутворення на підприємствах.

Фундаментальними параметрами формування вартості підприємства класичні наукові праці у сфері корпоративних фінансів визначають активи, власний капітал, виручку від

реалізації, чистий прибуток, кількість звичайних акцій, сплачені дивіденди тощо, а також сукупність показників різних рівнів, що розраховані на основі даних параметрів та є визначальними під час характеристики процесів, спрямованих на зростання вартості. Зростання (зменшення) вартості підприємства за конкретними показниками, вартість формуючих параметрів та їх співвідношень дають змогу здійснювати оцінювання рівня капіталізації підприємства як у статичній, так і в динамічній залежності від інформаційної спрямованості.

Ефективне функціонування промислового підприємства у жорстких умовах конкуренції можливе за умови ефективного використання знань та професійних навичок трудового колективу. Властивості окремих робітників, що визначають результативність їх трудової діяльності, є компонентами трудового потенціалу. Умовно трудовий потенціал можна поділити на професійно-кваліфікаційний (набутий у процесі навчання та на виробництві) та особистісний (той, що надано природою). Обидві ці частини не можуть бути від'єднані одне від одного [6], тому ми можемо говорити про складну структуру трудового потенціалу, що включає велику кількість різних властивостей, які визначають здатність людини та колективу виконувати виробничі завдання та творчо вирішувати стратегічні проблеми.

Для комплексного відображення та включення у загальний розрахунок усіх названих компонентів трудового потенціалу треба створити відповідну систему техніко-економічних показників, що комплексно, у динамічній будувати висвітлювати внесок трудового потенціалу (капіталу) у загальний рівень фундаментальної капіталізації підприємства.

Трудовий потенціал представляє собою засновану на професійних знаннях, практичних навичках, особистісних та психофізіологічних характеристиках здатність людини та колективу людей досягати тактичних та стратегічних цілей промислового підприємства за умови відповідного матеріально-технічного, фінансового, інформаційного, організаційного забезпечення.

Соціально-економічні процеси характеризуються наявністю перепадів динаміки об'єктів управління, що потім дуже важко відстежити. Це значною мірою ускладнює збір інформації та її змістовний аналіз. Відстежувати подібні коливання на конкретному підприємстві складно. Під час дослідження форми і характеру зв'язку в окремі періоди ми бачимо, що він або тісний, або практично від-

сутній. Під час прийняття рішень, що стосуються управління трудовим потенціалом, така неоднозначність може привести до невірних результатів аналізу.

Управління трудовим потенціалом потребує особливих методів аналізу, придатних для відстеження рідкісних подій. Подібні методи, що дають змогу виконувати аналіз подій у динаміці їх розвитку, носять назву нетрадиційних (на відміну, наприклад, від кореляційно-регресійного аналізу). Для аналізу та оцінювання трудового потенціалу важливо, щоб використовувані методи давали можливість оцінювати вплив компонентів один на одного в критичних точках (точках перегину). Зазвичай саме в таких точках відбуваються різкі перепади в соціально-економічних процесах.

У теорії ризику окремо розглядається розподіл із рідкими великими подіями, що призводять до негативних наслідків. Із подій із високим ступенем ризику виділяються ті, які призводять до великого і дуже великого збитку. Події з негативними наслідками, що перевищують за величиною інші події, завжди представляють особливий інтерес. Такі події є критичними, відбуваються нечасто, але тягнуть за собою важкі наслідки. У процесі аналізу більшість негативних подій не враховуються, і це не дає змоги отримувати стійкі статистичні характеристики. Ризики можуть привести до небажаних наслідків, і щоб мати наочне про них уявлення, потрібно створити відповідний інструмент. Виникає проблема точності вивчення взаємовпливу компонентів трудового потенціалу, пов'язана з вибором типу економіко-математичного інструментарію. Особливо цінними є методи аналізу, що надають можливості оцінювати динаміку всіх подій.

Виявлення рідкісних подій тісно пов'язане з діагностикою ступеня стійкості функціонування і розвитку підприємства. Така діагностика зазвичай здійснюється шляхом зіставлення темпів зростання техніко-економічних показників розвитку трудового потенціалу. Показники слід розставити за рангом та порівняти їх із рівнями ризиків, потім можна визначити найкращий режим, який сприяє розвитку трудового потенціалу. При цьому досягається максимальна стабілізація в трудовій сфері.

Потрібні методи аналізу, використання яких дає змогу враховувати рідкісні події, оскільки вони мають пріоритетне значення для розвитку трудової сфери та фундаментальної капіталізації підприємства у цілому. У такому разі ми зможемо вирішити такі завдання: 1) оці-

нити ступінь негативних наслідків у разі змін у структурі трудового потенціалу в критичних ситуаціях (коригування оплати праці, звільнення, конфліктні ситуації тощо); 2) виявити пріоритетні для підприємства взаємозв'язки між компонентами як трудового потенціалу, так і фундаментальної капіталізації; 3) оцінити ступінь пов'язаності коливань компонентів; 4) виявити загальну тенденцію зміни динаміки компонентів.

Рідкісна подія перериває рівновагу, що була чинна протягом деякого часу. Повторювані рідкісні події призводять до явища періодичної активності, що типова у трудовій сфері. Звідси виникає проблема того, як створити економіко-математичний інструментарій, який давав би змогу враховувати рідкісні події. У багатьох економічних процесах зміни тією чи іншою мірою інерційні, що у разі виявлення стійкої тенденції дає можливість прогнозувати їх розвиток на деякий період. Оцінка динаміки може бути спрямована на вирішення різних завдань, але втрата стійкості вносить значні корективи у раніш передбачуваний хід дій. У багатьох випадках досліджується динаміка минулих явищ, за результатами аналізу складається перелік дій з усунення виявлених небажаних явищ. У зв'язку із цим під час прийняття управлінського рішення необхідно виділяти найбільш значущі передбачувані дії і досліджувати їх сукупний вплив. Отже, основна мета аналізу взаємозв'язків компонентів трудового потенціалу – визначення ступеня їх взаємовпливу та сукупного впливу на результативність господарської системи та фундаментальну капіталізацію.

Висновки з цього дослідження. У рамках конкретизації підходів до визначення капіталізації реалізується контекстна інтерпретація капіталу, тобто капітальні процеси, відносини, результати досліджуються на міждисциплінарній основі та поєднанні методології різних напрямів економічної науки, а їх акумуляція дає змогу досліджувати загальну ринкову форму руху капіталу в контексті економічних відносин суб'єктів господарювання.

Наукова проблематика оцінювання капіталізації з позиції трансформації фінансових ресурсів є логічним продовженням вартісного напрямку, який набув суттєвих змістовних змін протягом останніх десяти років, що зумовлено посиленням стратегічних акцентів у корпоративному менеджменті, у контексті яких пріоритетною метою функціонування бізнесу стає не стільки отримання поточних прибутків, скільки їх генерування в майбутніх пері-

одах та зміщення управлінського фокусу на джерела формування вартості.

На основі дослідження теорії особливих методів аналізу, придатних для відстеження рідкісних подій, з'являється можливість коригувань початкових умов розвитку системи трудового потенціалу, що досліджується в динаміці. На початковому етапі можуть виникнути ситуації, в яких ризики мають явно виражений імовірнісний характер. Багато систем осо-

бливо чутливі до розвитку ситуації на початковому періоді, який визначає подальший хід подій. Такий механізм формує підвалини до комплексного оцінювання всіх компонентів трудового потенціалу, як у разі інерційних, пролонгованих подій, так і в разі рідкісних, менш імовірних подій. Отже, з'являється можливість визначити внесок трудового потенціалу (капіталу) у загальний рівень фундаментальної капіталізації підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Гильфердинг Р. Финансовый капитал. Новейшая фаза в развитии капитализма / Р. Гильфердинг. – М. : Государственное социально-экономическое издательство, 1931. – 460 с.
2. Левина И. К вопросу о соотношении реального и финансового секторов / И. Левина // Вопросы экономики. – 2006. – № 9. – С. 83–102.
3. Миргородская Е.О. Эволюция финансового капитала в условиях глобализации : автореф. дис. ... докт. экон. наук : спец. 08.00.01 «Экономическая теория» / Е.О. Миргородская. – М., 2007. – 50 с.
4. Черникова Л.И. Трансформация капитала: классическая теория и современность : [монография] / Л.И. Черникова. – М. : РГУТиС, 2009. – 160 с.
5. Бертонеш М. Управление денежными потоками / М. Бертонеш, Р. Найт. – СПб. : Питер, 2004. – 240 с.
6. Радько С.Г. Теоретические основы управления трудовым потенциалом / С.Г. Радько. – СПб. : Просвещение, 2007. – 318 с.
7. Дедкова М.В. Капитализация и ее влияние на экономический рост (на примере непубличных компаний) : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / М.В. Дедкова. – М., 2008. – 26 с.
8. Шевчук Н.В. Управлінські аспекти капіталізації підприємства / Н.В. Шевчук // Культура народів Причорномор'я. – 2012. – № 242. – С. 92–96.
9. Буханець В.В. Онтологія теорії капіталізації підприємства / В.В. Буханець, В.А. Ковальчук // Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. Економічні науки. – 2015. – Вип. 28. – Ч. 1. – С. 72–75.
10. Капитализация предприятий: теория и практика: [монография] / Под ред. д.э.н., проф. И.П. Булеева, д.э.н., проф. Н.Е. Брюховецкой ; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти ; ДонУЭП. – Донецк, 2011. – 328 с.
11. Турило А.А. Система критеріїв і показників оцінювання капіталізації підприємств в процесі інноваційного розвитку / А.А. Турило, А.М. Турило // Актуальні проблеми економіки. – № 1(151). – С. 233–239.

Підприємницький ризик в управлінні конкурентоспроможністю підприємства

Вишневська О.А.

кандидат сільськогосподарських наук,
доцент кафедри підприємництва,
торгівлі та біржової діяльності
Київського кооперативного інституту бізнесу і права

Статтю присвячено актуальним питанням впливу різних факторів та функцій підприємницького ризику на конкурентоспроможність підприємства в умовах кризи. Здійснено оцінку ймовірності виникнення підприємницьких ризиків і серйозність їх наслідків. Проаналізовано можливі методи управління підприємницькими ризиками для утримання та підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства.

Ключові слова: підприємницький ризик, конкурентоспроможність підприємства, фактори, функції, оцінка.

Вишневская О.А. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ РИСК В УПРАВЛЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена актуальным вопросам влияния различных факторов и функций предпринимательского риска на конкурентоспособность предприятия в условиях кризиса. Осуществлена оценка вероятности возникновения предпринимательских рисков и серьезность их последствий. Проанализированы возможные методы управления предпринимательскими рисками для удержания и повышения уровня конкурентоспособности предприятия.

Ключевые слова: предпринимательский риск, конкурентоспособность предприятие, факторы, функции, оценка.

Vishnevskaya O.A. ENTERPRISE RISK MANAGEMENT IN ENTERPRISE COMPETITIVENESS

The article is devoted to topical issues of the impact of various factors and features of entrepreneurial risk on the company's competitiveness in the crisis. The estimation of the likelihood of business risks and the seriousness of their consequences. The possible methods for the management of business risks to retain and enhance enterprise competitiveness.

Keywords: entrepreneurial risk, competitive enterprise, factors, functions, evaluation.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Україна зараз знаходиться в стані економічної, політичної та соціальної кризи. На це вплинуло багато факторів: збиткова політика влади, революційні та військові дії в країні, загальносвітова криза. Формування та подальший розвиток ринкових відносин в Україні зумовлює специфіку діяльності підприємств, умов їх функціонування, оскільки підвищується рівень невизначеності, ризику, посилюється конкуренція, стає необхідністю вміння пристосовуватися до економічної ситуації, яка постійно змінюється. Для того щоб вижити, правильно визначати свою стратегію і тактику поведінки на ринку, як діючим, так і новим комерційним структурам необхідно систематично аналізувати конкурентне середовище, досліджувати діяльність конкурентів та здійснювати діагностику конкурентоспроможності підприємства. Крім того, економічне середовище в державі стало небезпечним як для домашніх господарств, так і для бізнесу.

Особливо сильно страждають елементи економічної системи, що не мають достатньо економічної потужності для того, щоб пережити наслідки серйозної економічної кризи. У сфері бізнесу такими елементами є малі та середні підприємства. Оскільки сучасний стан ринку характеризується постійними змінами у зовнішньому середовищі, мінливістю купівельного попиту, наявністю великої кількості підприємств різних форм власності, підвищенням господарського ризику, підприємству необхідно постійно відслідковувати і реагувати на всі зміни, що відбуваються в його конкурентному середовищі, для збереження конкурентних позицій на ринку і забезпечення конкурентних переваг. Складні процеси, які відбуваються в економіці України, вимагають поглиблення знань із теоретичних і практичних питань щодо управління ризиком господарської діяльності для досягнення і підтримки високого рівня конкурентоспроможності підприємства. Для досягнення цієї

мети ризик необхідно вміти оцінювати, раціонально враховувати і навчитися ним ефективно управляти, впроваджуючи на підприємстві антикризове управління, націлене на зміцнення конкурентоспроможності підприємства на ринку, забезпечення стабільності і сприятливої перспективи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблема сутності антикризового управління підприємством – одна з найбільш актуальних нині. Формування ринкових відносин в Україні активізувало дослідження ризику бізнесу, зокрема господарського, що знайшло відображення у низці робіт як вітчизняних, так і зарубіжних учених, серед яких: Е. Нікбахт, Д. Террі, П. Бернстайн, В.В. Вітлінський, П.І. Верчено, В.М. Гранатуров, Л.І. Донець, Е.М. Коротков, Б. Койлі, Б.А. Лагоша, М.Г. Лапуста, В.І. Малихін, С.І. Наконечний, Т. Райс, В.П. Савчук, Н.Е. Соколинська, Е.Ю. Хрустальов, Г.В. Чернова, В.В. Черкасов, Л.Г. Шаршукова, О.І. Ястремський та ін. [1–11].

Питання розвитку конкурентоспроможності підприємства стало предметом наукового зацікавлення для іноземних та вітчизняних дослідників, таких як: І. Ансофф, Г.Л. Азоєва, Б. Губський, С.М. Клименко, А.І. Кредісов, Ю.Б. Іванов, Г.М. Скудар, М. Портер, Р.А. Фатхутдінов та ін. [12–17]. Однак у цих роботах не був достатньо висвітлений вплив господарських ризиків на конкурентоспроможність підприємств в Україні.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Досі існують певні термінологічні розбіжності в трактуванні сутності господарського ризику, недостатньо досліджені методичні підходи до визначення впливу підприємницького ризику на конкурентоспроможність підприємства, відсутня система оцінки можливих утрат підприємства від впливу на його діяльність підприємницьких ризиків, не розроблено ефективну комплексну систему оцінки та управління господарськими ризиками підприємств, поза увагою залишилися практичні аспекти управління підприємницьким ризиком з урахуванням галузевої специфіки. Усе це зумовлює необхідність нового підходу до антикризового управління економічними процесами, в якому враховуються невизначеність результатів господарських рішень, неминучі фактори ризику. Теоретична та практична важливість поставлених питань зумовлює актуальність обраної теми дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження впливу різних факторів та функцій підприємницького

ризик на конкурентоспроможність підприємства в умовах кризи та можливих заходів щодо зниження дії даних видів ризиків на діяльність підприємства на території України.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах ринкових відносин, за наявності конкуренції і виникненні часом непередбачених ситуацій господарська, виробнича чи комерційна діяльність неможлива без ризиків. Однак і відсутність ризику, тобто небезпеки настання непередбачених і небажаних для суб'єкта підприємницької діяльності наслідків його дій, у кінцевому підсумку, шкодить економіці, підриває її динамічність та ефективність. Нормальний хід економічного розвитку вимагає досить повної і різноманітної «ризикової стратифікації», що забезпечує кожному суб'єкту можливість зайняти позицію в такій зоні господарювання, в якій ступінь ризику відповідає його нахилам та особистим якостям. Існування ризику і неминучі в ході розвитку зміни його ступеня виступають постійним і сильнопдіючим фактором руху підприємницької сфери економіки.

Сутність ризику відображає взаємозв'язок і взаємодію основних його аспектів: ймовірність здобуття бажаного результату; можливість настання несприятливих, небажаних наслідків у процесі вибору альтернативи та її реалізації; ймовірність відхилення від обраної мети чи невпевненість у її досягненні. Таким чином, ключовою рисою ризику є його ймовірнісна природа. Ступінь цієї ймовірності характеризується всією сукупністю як об'єктивних, так і суб'єктивних факторів.

Поряд із цим ризику як одній із найскладніших категорій, пов'язаних із результативністю господарської діяльності, притаманні, на нашу думку, такі риси:

- економічна природа (ризик проявляється на всіх етапах підприємницької діяльності незалежно від її сфери; він прямо пов'язаний із прибутковістю та економічними втратами в процесі господарювання);
- альтернативність (ризик передбачає необхідність вибору з двох або кількох можливих варіантів рішення);
- невизначеність результатів (очікуваний рівень ризику може коливатися в певному діапазоні, його наслідком можуть бути як негативні, так і позитивні результати);
- коливання рівня ризику (ступінь господарського ризику істотно варіює під впливом фактору часу, численних об'єктивних та суб'єктивних факторів, які перебувають у постійній динаміці);

• постійність (повне усунення ризику неможливе внаслідок об'єктивно-суб'єктивної природи даної категорії, динамічності ступеня ризику тощо).

Поява підприємницьких ризиків зумовлена численними факторами – умовами, які можуть викликати та спричинити невизначеність результатів здійснення господарської діяльності. На нашу думку, запропонований на рис. 1 підхід до визначення факторів впливу на рівень підприємницького ризику є найбільш ефективним та дієвим [18]. Основними критеріями визначення факторів підприємницького ризику виступають: джерело виникнення (зовнішні та внутрішні фактори); ступінь впливу (фактори прямої та непрямої дії). Фактори прямої дії безпосередньо впливають на результати підприємницької діяльності та рівень ризику. Фактори непрямої дії не впливають безпосередньо на дані процеси, але зумовлюють їх зміну. Параметри, що характеризують внутрішню діяльність підприємства, є внутрішніми; зовнішніми факторами є параметри, що характеризують зовнішнє середовище суб'єкта господарювання.

Основними внутрішніми факторами підприємницького ризику залежно від сфер господарської діяльності підприємства вважаються виробництво, обіг, управління.

Виробничий процес являє собою сукупність взаємозалежних основних, допоміжних та обслуговуючих процесів праці. У виробничій сфері виділяють чинники підприємницького ризику основної та допоміжної діяльності. До факторів ризику основної виробничої діяльності належать: достатній рівень технологічної оснащеності, аварії, позапланові зупинки обладнання чи зупинка технологічного циклу підприємства через вимушене переналагодження обладнання (наприклад, унаслідок несподіваної зміни параметрів чи сировини, матеріалів, які використовуються в технологічному процесі) тощо. Фактори ризику допоміжної виробничої діяльності – це перебої в енергопостачанні, подовження порівняно із запланованими термінами ремонту обладнання; аварії допоміжних систем; невідповідність інструментального господарства підприємства до освоєння нового виробу тощо. Факторами ризику у сфері обслуговування



Рис. 1. Фактори впливу на ступінь підприємницького ризику

виробничих процесів підприємства можуть бути збої в роботі служб, що забезпечують безперебійне функціонування основного та допоміжного виробництва, наприклад аварія, пожежа в складському господарстві, вихід із ладу (повний чи частковий) обчислювальної техніки у системі обробки інформації тощо. Причиною погіршення конкурентоспроможності підприємства може стати недостатня патентна захищеність продукції підприємства та технології її виготовлення, внаслідок чого конкуренти змогли освоїти випуск аналогічної продукції тощо.

У сфері обігу діяльність підприємства може зазнати впливу таких факторів, як: порушення підприємствами-партнерами погоджених графіків постачання сировини, немотивована відмова оптових споживачів оплатити чи вивезти замовлену готову продукцію, банкрутство чи самоліквідація контрагентів, ділових партнерів тощо.

Внутрішні фактори ризику управлінської діяльності можна класифікувати за рівнем у процесі прийняття рішень. На рівні прийняття стратегічних управлінських рішень виділяють такі внутрішні фактори ризику: хибний вибір чи неадекватне формулювання цілей підприємства, що призводить до ймовірності розробки стратегії в помилковому напрямі; неправильна оцінка стратегічного потенціалу підприємства, спричинена погрішністю вхідних даних, помилковою оцінкою ступеня автономності підприємства фактичного розмежування прав власності; хибний прогноз розвитку зовнішнього господарського середовища в довгостроковій перспективі тощо. Ризик у прийнятті рішень на тактичному рівні насамперед пов'язаний з ймовірністю часткової втрати чи перекручування змістової інформації під час переходу від стратегічного планування до тактичного. Основний фактор ризику даної групи полягає в низькій якості управління підприємством. На будь-якому рівні прийнятих рішень присутні як зовнішні, так і внутрішні стосовно даного підприємства фактори ризику. Можна припустити, що для стратегічних рішень кількість і роль зовнішніх факторів ризику значно вища, ніж для тактичних чи оперативних.

Описані фактори є інтегральними. Чітке усвідомлення причин похідних підприємницького ризику та визначення розміру їх впливу на прогнозовані результати дуже важливі для своєчасного та ефективного менеджменту.

Подальший розгляд сутності підприємницького ризику пов'язаний із з'ясуванням

функцій, які виконує ризик у підприємницькій діяльності. В економічній літературі виділяються такі функції ризику:

1. Інноваційну функцію підприємницький ризик виконує, стимулюючи пошук нетрадиційних рішень проблем, що стоять перед підприємцем. Аналіз зарубіжної літератури свідчить, що в міжнародній господарській практиці накопичився позитивний досвід інноваційного ризикового господарювання. Більшість фірм, компаній домагаються успіху, стають конкурентоспроможними на основі інноваційної економічної діяльності, пов'язаної з ризиком. Ризикові рішення, ризиковий тип господарювання призводять до більш ефективного виробництва, від якого виграють і підприємці, і споживачі, і суспільство в цілому.

2. Регулятивна функція має суперечливий характер і виступає в двох формах: конструктивній і деструктивній. Ризик підприємця, як правило, орієнтований на отримання значущих результатів нетрадиційними способами. Тим самим він дає змогу долати консерватизм, догматизм, відсталість, психологічні бар'єри, що перешкоджають перспективним нововведенням. У цьому виявляється конструктивна форма регулятивної функції підприємницького ризику, яка полягає в здатності ризикувати – один зі шляхів успішної діяльності підприємця. Однак ризик може стати проявом авантюризму, суб'єктивізму, якщо рішення приймається в умовах неповної інформації, без належного аналізу закономірностей розвитку явища. У цьому разі ризик виступає як дестабілізуючий чинник. Отже, будь-які рішення доцільно реалізовувати на практиці тоді, коли вони є обґрунтованими, мають зважений, розумний характер.

3. Захисна функція ризику полягає в тому, що суб'єкти, які здійснюють підприємницьку діяльність, вимушені будувати свою стратегію з урахуванням можливих ризиків. Також ця функція проявляється в об'єктивній необхідності законодавчого закріплення поняття правомірності ризику та правового регулювання страхової діяльності.

4. Компенсуюча функція забезпечує компенсаційний успіх (позитивну компенсацію) – додатковий порівняно з плановим прибуток у разі успішного результату (реалізації шансу).

5. Соціально-економічна функція ризику полягає в тому, що в процесі ринкової діяльності ризик і конкуренція дають змогу виділити соціальні групи ефективних підприємців у громадських класах, в економіці або галузях діяльності, в яких ризик прийнятний. Однак

утручання держави в ринкову діяльність та її вплив на ризикові ситуації (наприклад, гарантії у фінансово-кредитній сфері) обмежують ефективність цієї функції ризику. У соціальному плані це спотворює принципи рівності для всіх учасників ринку з різних галузей господарства, що може породжувати дисбаланс ризиків у галузях економіки.

6. Аналітична функція підприємницького ризику пов'язана з тим, що наявність ризику передбачає необхідність вибору одного з можливих варіантів рішень, у зв'язку з чим підприємець у процесі прийняття рішення аналізує всі можливі альтернативи, вибираючи найбільш рентабельні і найменш ризикові. Залежно від конкретного змісту ситуації ризику альтернативність має різний ступінь складності і вирішується різними способами та методами. У простих ситуаціях, наприклад під час укладення договору поставки сировини, підприємець спирається, як правило, на інтуїцію та минулий досвід. Однак під час оптимального вирішення того чи іншого складного виробничого завдання, наприклад прийняття рішення про вкладення інвестицій, необхідно використовувати спеціальні методи аналізу.

Розглядаючи функції підприємницького ризику, слід ще раз підкреслити, що, незважаючи на значний потенціал утрат, який несе в собі ризик, він є й джерелом можливого прибутку, тому основне завдання підприємця – не відмова від ризику взагалі, а вибір рішень, пов'язаних із ризиком, на основі об'єктивних критеріїв, а саме до яких меж може діяти підприємець, ідучи на ризик.

Певною мірою чутливість до ризику у підприємства, що має великий капітал або випускає багатонаменклатурну продукцію, буде нижчою, ніж у невеликої фірми, але, з іншого боку, невелика комерційна організація є більш гнучкою і мобільною за зміни ринкової ситуації.

Виходячи із функцій підприємницького ризику, слід виділити такі групи методів зниження ризиків:

1) технічні методи – засновані на впровадженні різних технічних заходів;

2) правові методи – страхування, застава, неустойка (штраф, пеня), гарантія, завдаток тощо;

3) організаційно-економічні методи – комплекс заходів, спрямованих на попередження втрат від ризику у разі виникнення несприятливих обставин, а також на їх компенсацію у разі виникнення втрат.

Найбільш розповсюдженими методами зниження підприємницького ризику є:

1) розподіл ризику між учасниками підприємницької діяльності;

2) страхування ризику;

3) резервування коштів на покриття непередбачених витрат;

4) нейтралізація часткових ризиків;

5) зниження ризику в плані фінансування.

Розподіл ризику здійснюється в процесі планування підприємницької діяльності. Для кількісного розподілу ризику можна використовувати модель, засновану на «дереві рішень». При цьому кожний із партнерів виконує запланований обсяг робіт та несе відповідну частину ризику у разі його невиконання.

Страхування ризику являє собою систему відшкодування втрат страховими компаніями у разі виникнення страхових випадків із спеціальних страхових фондів, які формуються за рахунок страхових внесків, що виплачуються страхувальниками. Як правило, це здійснюється за допомогою майнового страхування та страхування від нещасних випадків.

Окрім страхування, можуть застосовуватися перестраховування та співстраховування. Перестраховування – це страхування, відповідно до якого страховик передає частину відповідальності за ризики іншим страховикам. Метою такої операції є створення стійкого та збалансованого «страхового портфеля» для забезпечення стабільної та рентабельної роботи страхових компаній. Співстраховування – це метод вирівнювання та розподілу великих ризиків між кількома страховими компаніями, при цьому кожен із них укладає зі страхувальником окрему угоду. Однак може виділятися і страховик-лідер, який бере на себе функції організатора.

Створення резервів ресурсів на покриття непередбачених витрат дає змогу компенсувати ризик, який виникає в процесі реалізації підприємницької ідеї, і тим самим компенсувати збої у здійсненні підприємницької діяльності. Першим етапом під час використання даного методу є оцінка наслідків ризиків, тобто сума на покриття непередбачених витрат. При цьому можна використовувати всі методи аналізу ризиків, далі визначається структура резерву на покриття непередбачених витрат та для яких цілей слід використовувати встановлений резерв.

Часткові ризики – це ризики, які пов'язані з реалізацією окремих етапів (робіт) під час здійснення підприємницької діяльності, але не впливають на реалізацію підприємницької

ідеї в цілому. Нейтралізацію часткових ризиків проводять за допомогою методу, який передбачає проведення таких етапів:

1. Розглядається найсуттєвіший ризик, який найбільш впливає на реалізацію підприємницької ідеї.
2. Розраховуються перевитрати коштів з урахуванням імовірності настання несприятливих подій.
3. Визначаються можливі заходи, які спрямовані на зменшення ризику.
4. Розраховуються додаткові витрати на реалізацію запропонованих заходів.
5. Порівнюються витрати на реалізацію заходів та величина втрат у разі виникнення ризику.
6. Приймається рішення щодо застосування запропонованих заходів.
7. Процес аналізу повторюється для наступного подібного ризику.

Отже, оцінити потенційні ризики для підприємства можливо шляхом залучення експертів для оцінки ймовірності виникнення ризику і значущості ризику (серйозність наслідків), що дасть змогу оцінити вплив господарських ризиків на конкурентоспроможність підприємств та вчасно впровадити заходи мінімізації.

Висновки з цього дослідження. Ризик є невід'ємною частиною підприємницької діяльності, він здійснює значний вплив на конкурентоспроможність підприємства, виступаючи його складовою частиною. Визначаючи основні фактори та функції підприємницького ризику та аналізуючи його силу впливу на конкурентоспроможність підприємств, слід обирати концептуальні підходи до управління ризиками на підприємствах та розробляти комплексну систему управління підприємницькими ризиками для утримання та підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Нікбахт Е. Фінанси / Е. Нікбахт, А. Гроппеллі ; пер. з англ. В. Овсієнко, В. Мусієнко. – К. : Вік, глобус, 1992. – 236 с.
2. Terry J. V. Dictionary for business and finance / J. V. Terry. – London, 1989. – 97 p.
3. Бернштейн П. Против богов: Укрощение риска / П. Бернштейн ; пер. с англ. А. Марантиди. – М. : Олимп-Бизнес, 2000. – 400 с.
4. Вітлінський В.В. Ризикологія в економіці та підприємництві : [монографія] / В.В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко. – К. : КНЕУ, 2004. – 480 с.
5. Вітлінський В.В., Верченко П.І. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком : [навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц.] / В.В. Вітлінський, П.І. Верченко. – К. : КНЕУ, 2000. – 292 с.
6. Гранатуров В.М. Экономический риск и методы его определения / В.М. Гранатуров // Экономика святы : [учебник для вузов] ; под ред. В.Н. Орлова, Н.Е. Синько. – Одесса : УГАС, 1998.
7. Донець Л.І. Економічні ризики та методи їх вимірювання : [навч. посіб.] / Л.І. Донець. – К. : ЦУЛ, 2006. – 312 с.
8. Лапуста М.Г. Риски в предпринимательской деятельности / М.Г. Лапуста. – М. : ИНФРА-М, 1998.
9. Чернова Г.В. Практика управления рисками на уровне предприятия / Г.В. Чернова. – СПб. : Питер, 2000.
10. Черкасов В.В. Деловой риск в предпринимательской деятельности / В.В. Черкасов. – К. : Изд-во Либра, 1996.
11. Ястремський О.І. Моделювання економічного ризику / О.І. Ястремський. – К. : Либідь, 1992. – 176 с.
12. I. Ansoff. Strategic Management, 1979.
13. Азоев Г.Л., Челенов А.П. Конкурентные преимущества фирмы / Г.Л. Азоев, А.П. Челенов. – М. : Новости 2000. – 176 с.
14. Иванов Ю.Б. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия / Ю.Б. Иванов. – Харьков : ХНЭУ, 2004. – 256 с.
15. Клименко С.М. Управление конкурентоспособностью предприятия : [навч. посіб.] / С.М. Клименко, О.С. Дуброва, Д.О. Барабась [та ін.]. – К. : КНЕУ, 2006. – 527 с.
16. Скударь Г.М. Стратегия подъема конкурентоспособности предприятия: проблемы и слагаемые успеха / Г.М. Скударь // Экономика Украины. – 2000. – № 6. – С. 16–24.
17. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации / Р.А. Фатхутдинов. – М. : Эксмо, 2005. – 544 с.
18. Вишневська О.А. Фактори та методи оцінки підприємницького ризику в Україні / О.А. Вишневська // Інфраструктура ринку. – 2016. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.market-infr.od.ua/uk/2-2016>.

Окремі проблеми формування конкурентоспроможного підприємництва в сільському господарстві

Гаврись О.М.

кандидат економічних наук, професор
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

Ульянченко Н.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та оподаткування
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

У статті проаналізовано розвиток аграрного бізнесу в Україні за останні роки та обґрунтовано розвиток підприємств різних форм господарювання за площею сільськогосподарських угідь у Харківській області в 2015 р. Виявлено, що головними формами господарювання серед сільськогосподарських підприємств Харківської області є приватні підприємства та товариства з обмеженою відповідальністю.

Ключові слова: ефективність, підприємництво, конкурентоспроможність, сільськогосподарські підприємства, аграрний бізнес.

Гаврись А.Н., Ульянченко Н.В. ОТДЕЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

В статье проанализировано развитие аграрного бизнеса в Украине за последние годы и обосновано развитие предприятий различных форм хозяйствования по площади сельскохозяйственных угодий в Харьковской области в 2015 г. Выведено, что главными формами хозяйствования среди сельскохозяйственных предприятий Харьковской области являются частные предприятия и общества с ограниченной ответственностью.

Ключевые слова: эффективность, конкурентоспособность, сельскохозяйственные предприятия, аграрный бизнес.

Gavrys O.M., Ulyanchenko N.V. SOME ISSUES OF ESTABLISHING COMPETITIVE BUSINESS IN AGRICULTURE

In our study, we have analyzed the distribution of agricultural enterprises of various organizational forms depending on the size of the used lands on the basis of the Kharkiv region data as of 2015. The study results showed that the main forms of agricultural enterprise management of the Kharkiv region are private enterprises and limited liability companies.

Keywords: cost-effectiveness, business activities, competitiveness, agricultural enterprises, agrarian business.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Аграрний бізнес в Україні впродовж останніх років досяг окремих успіхів, хоча системні проблеми стратегічного розвитку поки що не вирішені. Зокрема, валовий збір зернових у 2013–2016 рр. перевищував 60 млн. т порівняно з 20 млн. т у 2003 р. та 36,6 млн. т у 1980 р.

Розвиток аграрного підприємництва в Україні в ХХ ст. є одним із самих трагічних у світовій історії. Починаючи з 1917 р. і закінчуючи кінцем 80-х років це приклад боротьби держави з приватним виробником на селі. Лише наприкінці існування СРСР держава дозволила окремі форми приватного підприємництва в сільському господарстві. Однак

питання приватної власності на землю фактично не вирішено донині.

В Україні народження нового класу підприємців на селі розпочалося з реформування аграрного сектора в 1990 р., а саме після прийняття Постанови Верховної Ради України «Про земельну реформу», за якою всі землі оголошувалися об'єктом земельної реформи. Завданням цієї реформи було перерозподіл земель з одночасною передачею їх у приватну та колективну власність для створення умов для рівноправного розвитку різних форм господарювання на землі, формування багатокладної економіки, раціонального використання й охорони земель. Значна роль відводилася розвитку фермерських господарств.

Подальше реформування аграрного сектору було пов'язано з прийняттям 3 грудня 1999 р. Указу Президента України «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки». Відповідно до цього документу, всі колективні підприємства підлягали реформуванню протягом грудня 1999 р. – квітня 2000 р. на засадах приватної власності на землю та майно. При цьому всім членам колективних сільськогосподарських підприємств надавалося право вільного виходу із цих підприємств із земельними частками (паями) і майновими паями та створення на їх основі приватних (приватно-орендних) підприємств, селянських (фермерських) господарств, господарських товариств, сільськогосподарських кооперативів, інших суб'єктів господарювання, заснованих на приватній власності. Крім того, передбачено низку заходів щодо підтримки розвитку особистих підсобних господарств громадян і селянських (фермерських) господарств.

Унаслідок проведених реформ в Україні сьогодні фактично існує три форми господарювання: особисті селянські господарства (господарства населення), фермерські господарства, а також сільськогосподарські підприємства. Ці форми, як правило, за розмірами відповідають дрібним, середнім та великим підприємствам.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розвитку підприємницької діяльності в сільському господарстві присвячено роботи З.С. Варналія, Л.М. Васильєвої, В.В. Зіновця, Б.І. Ковалюк, М.Й. Маліка, П.Т. Саблука, О.Г. Шпикуляк, В.В. Юрчишина [1–7]. Їх дослідження охоплюють цілу низку питань, пов'язаних із функціонуванням підприємницьких структур в аграрній сфері.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою даної роботи є обґрунтування можливих шляхів розвитку дрібного підприємництва в сільському господарстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підприємництво є однією з фундаментальних засад ринкової економіки. У розвинутих країнах підприємництво вважається одним із головних факторів забезпечення добробуту нації.

Відповідно до Господарського кодексу, суб'єктами підприємницької діяльності (підприємцями) можуть бути: громадяни України, громадяни інших держав, не обмежені законом у правоздатності або дієздатності; юридичні особи всіх форм власності, встановлених Законом України «Про власність».

Підприємницька діяльність може здійснюватися у формі приватного підприємництва без створення юридичної особи або зі створенням певного підприємства (юридичної особи). Однією з основних умов здійснення підприємницької діяльності є державна реєстрація юридичних осіб і фізичних осіб – підприємців, під якою розуміється засвідчення факту створення або припинення юридичної особи, набуття або позбавлення статусу підприємця фізичною особою. Суб'єкт підприємницької діяльності – юридична особа – може існувати в різних організаційно-правових формах. Нині в Україні функціонують такі види сільськогосподарських підприємств (ферм):

1. Приватне підсобне господарство громадян – форма виробництва, яка ґрунтується на приватній власності громадян, а також на особистій праці та праці членів їх сімей і є додатковим джерелом прибутків та має споживчий характер.

2. Приватні сільськогосподарські підприємства – займаються виробництвом сільськогосподарської продукції та товарів, діють на засадах підприємництва і самоврядування, на основі об'єднання земельних наділів та технічних засобів кількох господарств.

3. Селянське (фермерське) господарство – сімейно-трудова об'єднання жителів села, добробут яких забезпечується особистою працею, пов'язаною з сільськогосподарським виробництвом продовольства, сировини, готових продуктів харчування.

4. Сільськогосподарські кооперативи – юридичні особи, утворені на основі добровільного об'єднання пайових внесків фізичних і юридичних осіб для участі у спільній виробничій діяльності, керівництвом якими здійснюється виборними особами.

5. Акціонерні товариства – підприємства, які формують свій капітал шляхом придбання акцій його учасниками (акціонерами).

У нашому дослідженні ми провели аналіз розподілу сільськогосподарських підприємств різних форм господарювання залежно від розмірів земельних угідь на підставі даних Харківської області за 2015 р. (табл. 1).

Дана сукупність була сформована за даними Ф. 50-с.г. і включала підприємства з площею сільськогосподарських угідь до 250 га, 250,1–500 га та більше 5 000 га. Чисельність підприємств у цих групах дорівнювала відповідно 37, 71 та 39 підприємств. Дана чисельність достатня для отримання надійних даних по кожній групі.

Аналіз наведених даних дає можливість стверджувати, що головними формами господарювання серед сільськогосподарських підприємств Харківської області є приватні підприємства та товариства з обмеженою відповідальністю. Водночас у групі підприємств із площею понад 5 000 га виділяються державні підприємства та акціонерні товариства. Однак їх кількість у структурі посівних площ була не досить значною (приблизно 10%).

На наступному етапі було досліджено ефективність діяльності даної сукупності підприємств залежно від розмірів сільськогосподарських угідь (табл. 2).

Передусім необхідно зазначити, що суттєвою є різниця між першою групою підприємств та двома іншими групами, пов'язаними з рівнем розвитку галуззі тваринництва. У даній групі її питома вага в структурі товарної продукції дорівнює 57,9% проти 16,7% у групі під-

приємств із площею сільськогосподарських угідь 250,1–500 га та 11,3% – більше 5 000 га. Внаслідок цього дана група підприємств має значно більший рівень виходу товарної продукції тваринництва на 1 га сільськогосподарських угідь.

Також саме з цим показником пов'язана, з нашої точки зору, суттєво більша кількість працівників на одиницю земельної площі. Цей показник дуже важливий у сучасних умовах села, оскільки він є свідченням забезпечення сільських мешканців роботою. Крім того, він також дає змогу сформувати нормальне соціальне середовище на селі.

Для того щоб упевнитися в зроблених висновках, було здійснене порівняння зміни середніх значень кількості працівників на одиницю земельної площі за допомогою t-критерію Стьюдента. Цей метод дає змогу встановити надійність розбіжностей між

Таблиця 1

Розподіл сільськогосподарських підприємств різних форм господарювання за площею сільськогосподарських угідь у Харківській області в 2015 р.

Форми господарювання	До 250 га		250,1–500 га		Більше 5000 га	
	кількість, %	площа, %	кількість, %	площа, %	кількість, %	площа, %
Фермерське господарство	–	–	–	–	2,6	2,2
Приватне підприємство	29,7	34,3	39,4	39,8	15,4	14,9
Державне підприємство	–	–	1,4	1,0	10,3	9,6
Комунальне підприємство	2,7	4,6	–	–	–	–
Акціонерне товариство	2,7	2,1	1,4	1,8	10,3	9,0
Товариство з обмеженою відповідальністю	59,5	58,6	50,7	50,6	61,5	64,3
Сільськогосподарський виробничий кооператив	2,7	0,3	4,2	4,3	–	–
Інші	2,7	0,0	2,8	2,5	–	–
Всього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Джерело: розраховано автором за даними Ф. 50-с.г.

Таблиця 2

Залежність ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств від площі земельних угідь у Харківській області в 2015 р.

Площа, га	Урожайність зернових, ц/га	Товарна продукція рослинництва на 1 га, грн.	Товарна продукція тваринництва на 1 га с-г	Прибуток рослинництва на 1 га, грн.	Прибуток тваринництва на 1 га, грн.	Питома вага тваринництва, %	Кількість працівників на 100 га	Товарна продукція на 1 працівника, грн.
до 250	36,1	14528	20020	4896,4	1016,4	57,9	9,5	363,7
250,1-500	34,1	11056	2209	3656,4	32,8	16,7	2,4	556,4
більше 5000	42,9	14548	1859	4879,6	30,0	11,3	2,1	791,8

Джерело: розраховано автором за даними Ф. 50-с.г.

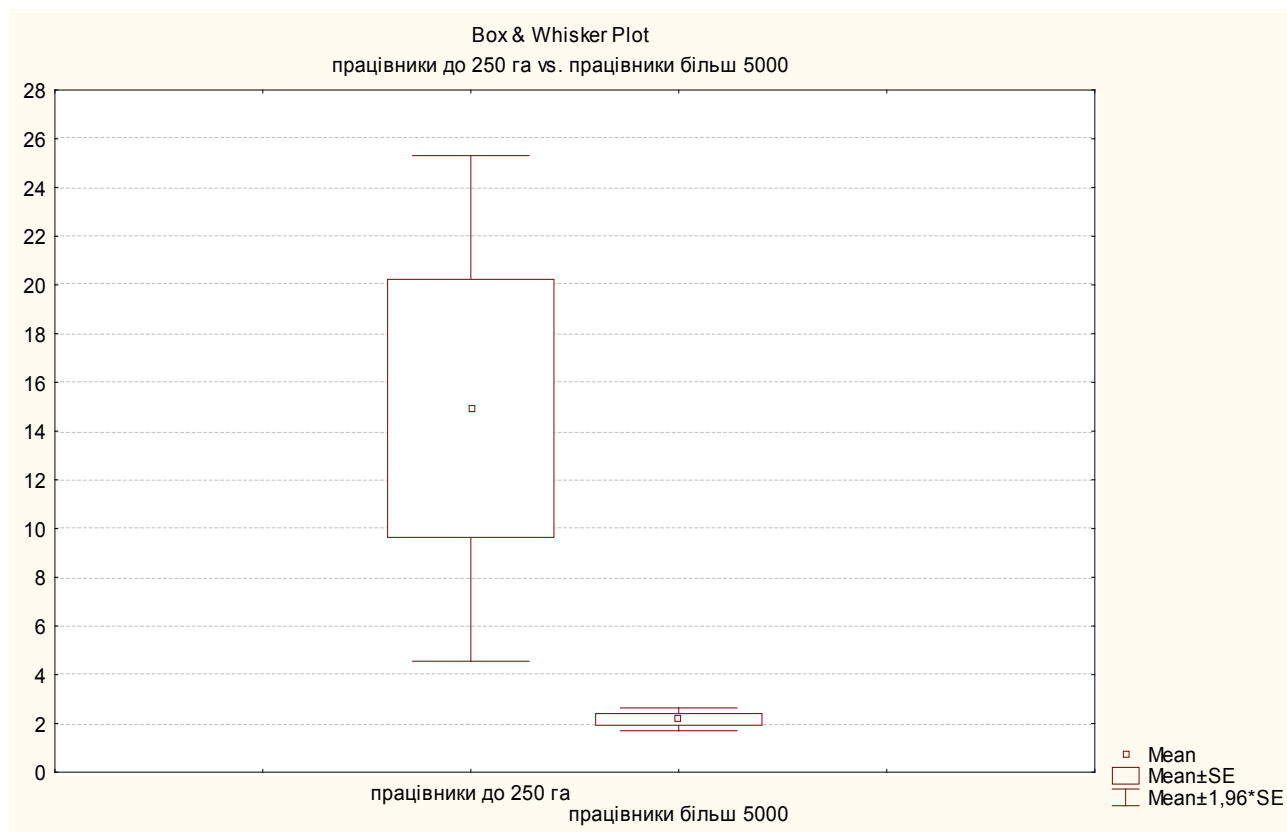


Рис. 1. Діаграма розмаху кількості працівників на одиницю земельної площі в підприємствах Харківської області в 2015 р. (із площею сільськогосподарських угідь до 250 га та більше 5 000 га)

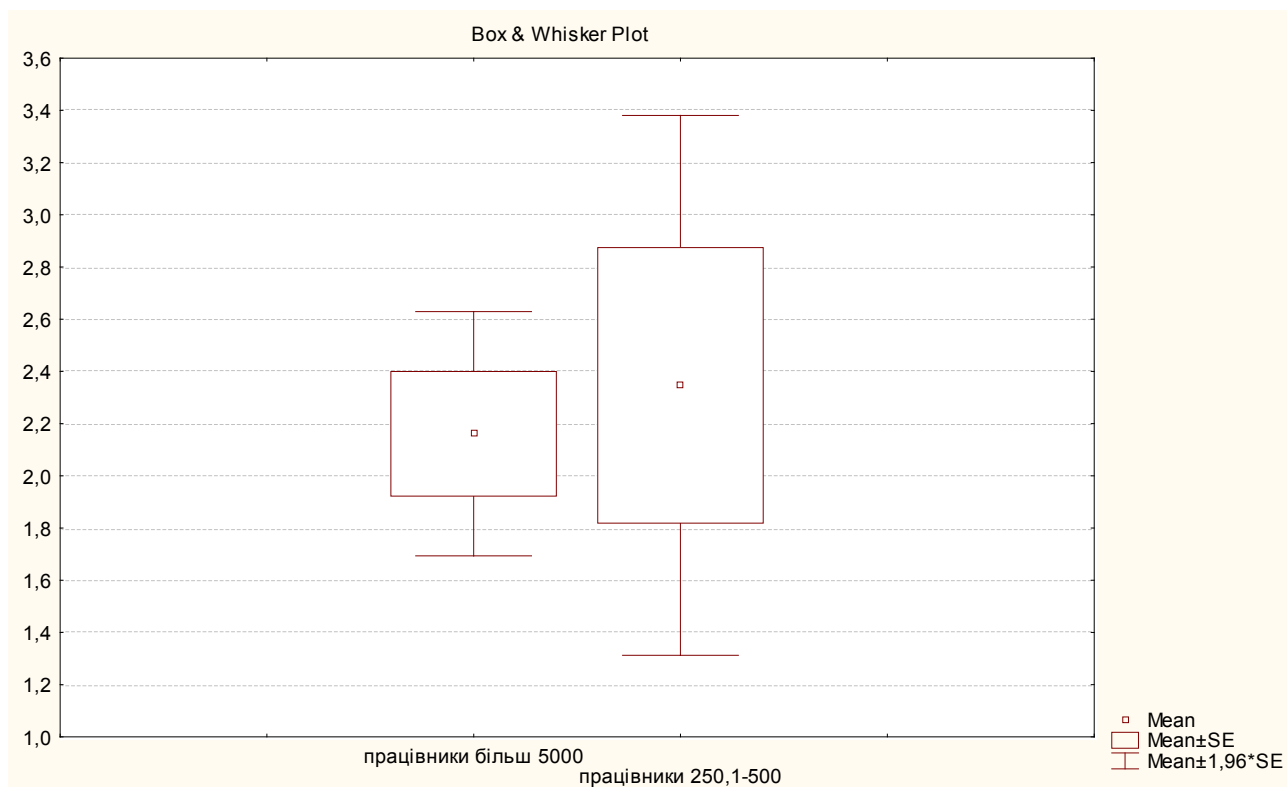


Рис. 2. Діаграма розмаху кількості працівників на одиницю земельної площі в підприємствах Харківської області в 2015 р. (із площею сільськогосподарських угідь 250,1–500 га та більше 5 000 га)

середніми величинами в групах. У даному разі групами виступають дані по відповідним площам підприємств.

На рис. 1, 2 наведено діаграми розмаху між середніми значеннями та рівнем стандартного відхилення в кількості працівників на одиницю земельної площі. Візуальний аналіз даних діаграм дає можливість стверджувати, що існують суттєві розбіжності по показнику, що аналізується, у підприємств із площею сільськогосподарських угідь до 250 га та більше 5 000 га. Доказом цього є величина *t*-критерію Стьюдента між обраними даними групами, яка дорівнювала 2,58, що з рівнем вірогідності (*p*) 0,012 свідчить про не випадковість розбіжностей між середніми величинами кількості працівників на одиницю земельної площі. Водночас у групах із площею сільськогосподарських угідь 250,1–500 га та більше 5 000 га ця розбіжність не була суттєвою.

У даному разі величина *t*-критерію Стьюдента дорівнювала 0,25, що з рівнем вірогідності (*p*) 0,8 свідчить про випадковість розбіжностей середніх величин.

Однак одна з проблем невеликих сільськогосподарських підприємств пов'язана зі значно меншим рівнем продуктивності праці

за показником виходу товарної продукції на одного працівника. Його величина дорівнювала 363,7 тис. грн. на одного працівника в першій групі і 791,8 тис. грн. – в останній (табл. 2). Безумовно, ця проблема є одним із факторів впливу масштабу на ефективність виробництва і проявляється в багатьох галузях економіки. Необхідно лише зазначити, що на селі фактично головним роботодавцем є сільськогосподарські підприємства. Якщо одним із пріоритетів держави є розвиток сільських територій, то державна підтримка повинна бути спрямована саме на невеликим сільськогосподарським господарствам.

Висновки з цього дослідження. Проведене дослідження дало змогу встановити, що, по-перше, серед форм господарювання як у дрібних сільськогосподарських підприємств, так і великих за площею земель переважають приватні підприємства та товариства з обмеженою відповідальністю. По-друге, ефективність використання земель у невеликих підприємствах не поступається суттєво великим. Однак проблема їх конкурентоспроможності передусім пов'язана з меншим рівнем продуктивності праці.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики / З.С. Варналій. – К. : Знання ; КОО, 2001. – 277 с.
2. Васильєва Л.М. Поняття і сутність підприємництва / Л.М. Васильєва // Вісник Дніпропетровського державного аграрного університету. – 2010. – № 1. – С. 42–47.
3. Ковалюк Б.І. Проблеми розвитку сільського підприємництва в Україні / Б.І. Ковалюк // Економіка АПК. – 2010. – № 2. – С. 130–134.
4. Малік М.Й. Розвиток підприємництва в аграрному секторі економіки / М.Й. Малік, О.Г. Шпикуляк // Економіка АПК. – 2006. – № 4. – С. 3–10.
5. Малік М.Й. Інституціоналізація аграрного підприємництва: трансформація та ефективність / М.Й. Малік, О.Г. Шпикуляк // Економіка АПК. – 2010. – № 7. – С. 132–139.
6. Основи аграрного підприємництва: наукове видання / П.Т. Саблук, М.Й. Малік, В.В. Зіновчук [та ін.] ; за ред. М.Й. Маліка. – К. : [б. в.], 2000. – 582 с.
7. Юрчишин В.В. Аграрна політика в Україні на зламах політичних епох / В.В. Юрчишин. – К. : Наук. думка, 2009. – 368 с.

УДК 658.3.005.95

Еволюція поглядів на управління поведінкою персоналу підприємств готельно-ресторанного господарства

Гакова М.В

асистент кафедри маркетингу та менеджменту
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

У статті досліджено розвиток готельно-ресторанного господарства з позиції еволюційного підходу. Позначено ключові події, що вплинули на формування сучасної теорії управління поведінкою персоналу. Розкрито сутність клієнтоорієнтованості персоналу. Обґрунтовано необхідність удосконалення роботи, орієнтованої на клієнта. Запропоновано модель управління клієнтоорієнтованою поведінкою персоналу.

Ключові слова: еволюція, готельно-ресторанне господарство, управління поведінкою, організаційна поведінка, клієнтоорієнтованість.

Гакова М.В. ЭВОЛЮЦИЯ ВЗГЛЯДОВ НА УПРАВЛЕНИЕ ПОВЕДЕНИЕМ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ ГОСТИНИЧНО-РЕСТОРАННОГО ХОЗЯЙСТВА

В статье исследовано развитие гостинично-ресторанного хозяйства с позиции эволюционного подхода. Обозначены ключевые события, оказавшие влияние на формирование современной теории управления поведением персонала. Раскрыта сущность клиентоориентированности персонала. Обоснована необходимость совершенствования работы, ориентированной на клиента. Предложена модель управления клиентоориентированным поведением персонала.

Ключевые слова: эволюция, гостинично-ресторанное хозяйство, управление поведением, организационное поведение, клиентоориентированность.

Gakova M.V. THE EVOLUTION OF VIEWS OF MANAGEMENT BY THE BEHAVIOR OF PERSONNEL OF THE ENTITIES OF HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS

The article examines the development of hotel and restaurant management from the perspective of an evolutionary approach. Identifies the key events that influenced the formation of the modern theory of behavior management personnel. As a result of the conducted researches it is proved that the customer-oriented approach introduction is the urgent necessity for the modern successful existence, as clients are the main value of any company.

Keywords: evolution, hotel and restaurant business, behavior management, organizational behavior, client-orientation.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сучасному етапі розвитку економіки, в умовах посиленої конкурентної боротьби підприємства знаходяться в постійному пошуку стійких джерел конкурентної переваги. До числа таких джерел можна віднести орієнтацію на клієнта. Для виявлення суті і перспектив розвитку підприємств готельно-ресторанного господарства доцільно використовувати еволюційний підхід. Дослідження динаміки розвитку готельно-ресторанного господарства у взаємозв'язку з процесами змін і стратегічних викликів показало, що система управління вимагає постійного вдосконалення. У зв'язку із цим виникає необхідність вивчення клієнтоорієнтованості співробітників, оскільки саме від їхніх дій багато в чому залежать якість і перспективи розвитку довгострокових відносин між організацією та її клієнтами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед учених, які зробили певний внесок у вивчення еволюції інновацій в індустрії гостинності, слід зазначити: Й.А. Шумпетера, П. Друкера, Р. Баррас, Ф. Галлуж, О. Вейнштайна, Й. Майлс, М. Савона, К. Хіпп, Дж. Хоувелс, Д.Т. Донована, З. Жоу, Коулі, М. П. Мальську, І.Г. Пандяк та ін.

Дослідження управління поведінкою персоналу було закладено в наукових працях таких учених, як Д. Мак-Грегор, А. Маслоу, Е. Мейо, Г. Саймон, Ф. Тейлор, А. Файоль та ін.

Загальні проблеми організаційної поведінки, формування її теоретичного уявлення розглядалися в наукових роботах таких авторів, як М. Армстронг, В.М. Бехтерєв, І.М. Бурдянской, О.К. Гастев, О.І. Горелов, А.Я. Кібанов, П.М. Керженцев, Ю.Д. Красовський,

Ф. Лютенс, С.В. Маловичко, К.Е. Оксінюйд, Дж. Шермерорн, Дж. Хант, Р. Осборн та ін.

Однак представлені дослідження недостатньо розглядають вплив управління поведінкою персоналу на розвиток готельно-ресторанного господарства, що багато в чому уповільнює не тільки теоретичний розвиток управлінської науки в даній сфері, але є однією з причин зниження ефективності організацій. Це і зумовило необхідність проведення даного дослідження.

Формування цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розгляд сутності та особливостей розвитку готельно-ресторанного господарства з позицій еволюційного підходу, де головними складниками є орієнтованість на задоволення і передбачення запитів споживачів шляхом надання клієнтського сервісу; систематизація основних теоретичних підходів до питання управління поведінкою персоналу та запропонування моделі управління клієнтоорієнтованою поведінкою персоналу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Готельно-ресторанне господарство – це сфера діяльності підприємств, що складається з таких видів обслуговування, які спираються на принципи гостинності та є головним фактором і основним складником індустрії гостинності.

Індустрія гостинності вважається однією з найбільших галузей сучасної економіки. Згідно з даними Всесвітньої туристської організації, на частку індустрії гостинності припадає 10% від світового виробничо-сервісного ринку, 5% усіх податків, 7% світових інвестицій. Кожен 12-й працівник у світі зайнятий в індустрії гостинності [1].

У процесі еволюції готельно-ресторанного господарства постійно збільшувався не лише високий рівень комфорту надання послуг, але й постійно підвищувався рівень сервісного обслуговування клієнтів, пропонувався широкий вибір додаткових та супутніх послуг, упроваджувались ефективні моделі управління, які відповідають світовим стандартам, що

Таблиця 1

Еволюція розвитку готельно-ресторанного господарства [2; 3]

Етапи розвитку	Період	Особливості періоду	Зміст періоду
Стародавній період	4 тис. до н. е. – 476 р. н. е.	Необхідність забезпечення подорожніх місць для ночівлі, харчування	Поява перших гостьових підприємств: таверен, постійних дворів. Розселення подорожуючих проводилося за класовою ознакою
Середньовіччя	476 р. н. е. – XV ст.	Вплив релігійних традицій. Найчисельнішою категорією мандрівників були паломники, місіонери, які мали необхідність у постійних дворах біля храмів та монастирів	Поява гостьових дворів, у т. ч. для можливості здійснення комерційних операцій Скромні умови проживання, досить невеликий асортимент, збільшення кількості місць для гостей
Новий час	XVI ст. – поч. XX ст.	Пожвавлення торгівлі, розширення сфери зайнятості, що відображається у подорожах. Формування сервісу гостинності	Збільшення кількості засобів розміщення та харчування, поява кав'ярень, ресторанів, початок використання меню. Виникнення готельних об'єднань, корпорацій. З'являється потреба у підготовці кадрів для покращення якості обслуговування. Піднімаються питання ціноутворення. Індустрія гостинності перетворюється на важливу галузь
Сучасний розвиток	Поч. XX ст. – тепер. час	Масовий характер туризму в усьому світі. Клієнтоорієнтований підхід	Поява міжнародних ланцюгів, розробка та просування високих стандартів обслуговування. Використання комп'ютерних технологій, інформаційних електронних систем, бронювання, резервування та ін.

зумовлено необхідністю надання високоякісних послуг для сучасного розвитку готельно-ресторанного господарства.

Для розгляду сутності та подальших перспектив розвитку готельно-ресторанного господарства необхідно розглянути еволюційний підхід, проаналізувавши зміст особливостей періоду на кожному етапі розвитку

Автором систематизовано етапи еволюційного розвитку в готельно-ресторанному господарстві (табл. 1).

У процесі розвитку підприємці створювали корисні для людини блага, віддаючи перевагу корисності та громадській вигоді, що змінювало образ мислення.

Підприємницька діяльність – це не посада і навіть не професія, а скоріше унікальна здатність просування інновацій на ринок за допомогою ризикового бізнесу. Підприємницька діяльність є новаторською за самим своїм визначенням і в силу даної обставини служить постійним джерелом зміни структури економіки й економічного зростання [4, с. 12].

Із точки зору еволюційного підходу процес природного відбору правил діє нарівні організації, тому «виживають» ті правила поведінки, які краще всього відповідають зовнішнім умовам.

Дослідження еволюції поглядів представників різних економічних шкіл щодо визначення функцій підприємництва дає змогу виокремити функцію реалізації здібностей людини (рис. 1).

Еволюція розвитку управлінської науки об'єктивно вплинула на генезис теорій управління персоналом, яка вивчає і враховує вплив усіх чинників людини на організаційну поведінку. У сфері послуг управління персоналом має особливе значення.

Питанням дослідження розвитку управління персоналом як із точки зору управління підприємствами, так і з точки зору управління українським господарством присвячено роботи багатьох науковців, однак, потребує більш глибокого дослідження цей феномен із точки зору врахування нових сучасних напрямів дослідження, а саме організаційної поведінки.

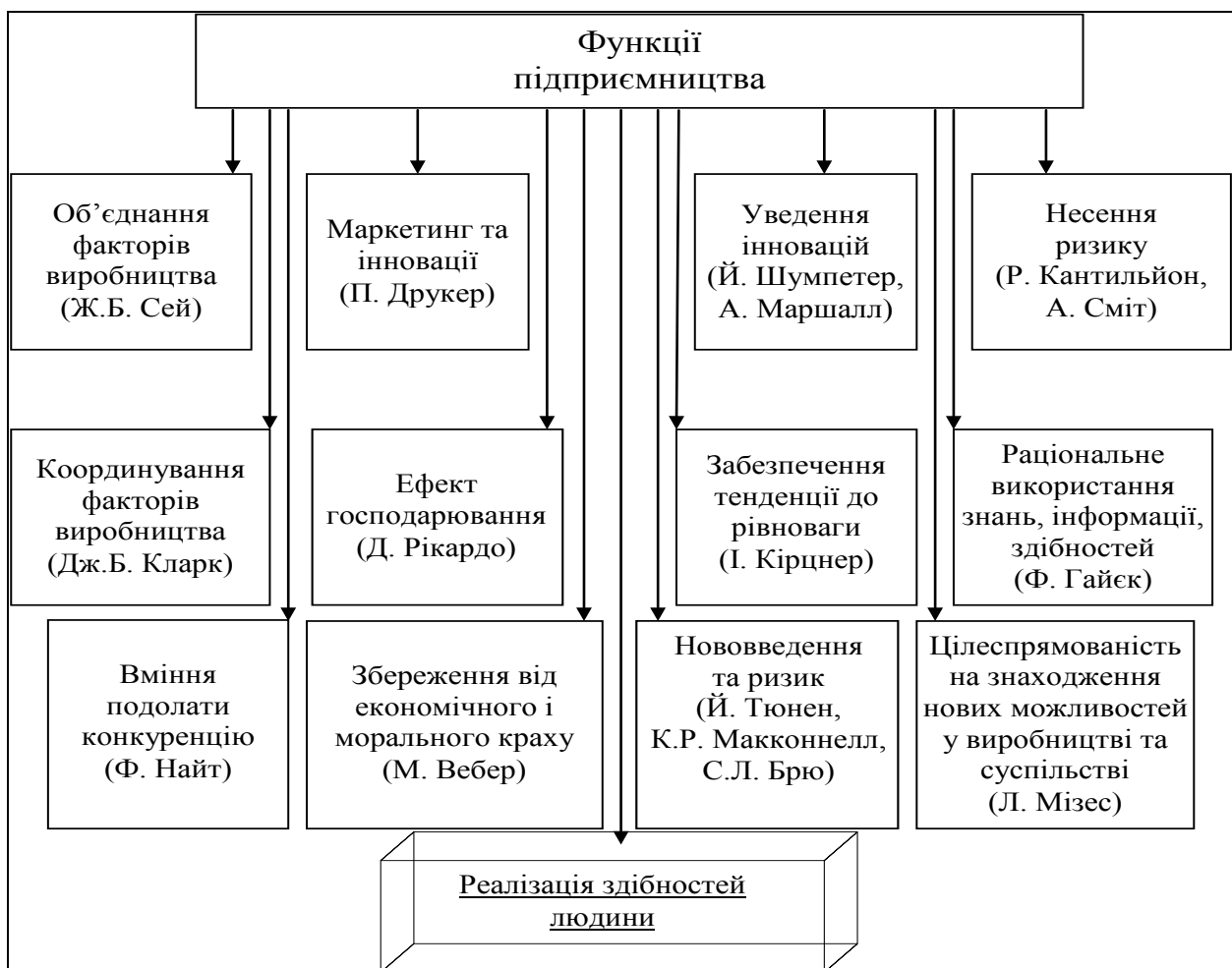


Рис. 1. Функції підприємництва для реалізації здібностей людини в концепціях видатних економістів

На сьогоднішній день організаційна поведінка розглядається вітчизняними та зарубіжними авторами або як наука про поведінку людей і груп (тобто персоналу) в організаціях, або як наука, що вивчає не тільки поведінку персоналу, але й «поведінку» організацій у мінливих зовнішнього середовища.

У світовій практиці перевага віддається першому підходу, оскільки спочатку основу будь-якої організації становить діяльність і поведінка людей, що працюють у ній.

Починати дослідження організаційної поведінки доцільно в рамках єдиного уявлення про організацію.

Організація (від лат. *organizo* – повідомляю, стрункий вигляд, влаштовую) може бути визначена як різновид соціальних систем, об'єднання людей, що спільно реалізують певну загальну мету та діють на основі певних принципів і правил [5, с. 56].

Інакше кажучи, термін «організація» можна розглядати як об'єкт (явище), як процес управління, як вплив або дія (накопичення чого-небудь) [6; 10].

Визначальна роль у забезпеченні життєздатності організацій і досягнення ними своїх цілей належить науці про управління. Розуміння організації створює основу для вивчення управління, оскільки «організація» відповідає на питання, чим управляти, а «управління» – навіщо і як впливати на об'єкт, що дає змогу глибше і всебічно дослідити закономірності та принципи побудови організацій.

Управління організацією – це безперервний процес впливу на продуктивність працівника, групи або організації в цілому для найкращих результатів із позицій досягнення поставленої мети [6, с. 49].

Оскільки первинно основу будь-якої організації становить діяльність і поведінка людей, що працюють в ній, еволюція підходів до розуміння організаційної поведінки пов'язана не тільки з еволюцією підходів до розуміння суті того, що є організація, а й з еволюцією уявлень про значущість людського фактора, тобто об'єкта управління з позиції менеджменту і суб'єкта самостійної поведінки.

Що стосується соціологічних концепцій людської поведінки і діяльності, то вони беруть початок у роботах представника адміністративної школи управління німецького соціолога М. Вебера. Основними категоріями його концепції є поведінка, дія, соціальна дія [8, с. 455–490].

Організаційна поведінка визначається як область знання, яка прагне зрозуміти і навчитися передбачати поведінку людей в організації, а також керувати нею [7, с. 17].

Дж.В. Ньюстром і К. Девіс говорять про те, що «організаційна поведінка – вивчення поведінки людей (індивідів або груп) в організаціях і практичне використання отриманих знань» [9, с. 14].

Дж. Шермерорн вважає, що «організаційна поведінка – дослідження індивідів і груп в організаціях» [10, с. 596].

І.В. Андрєєва вказує на те, що організаційна поведінка – це комплексна прикладна наука про поведінку суб'єктів організації – людей, груп, колективу в цілому, а також організацій у мінливих умовах зовнішнього середовища [11, с. 5].

Говорячи про моделі організаційної поведінки керівників, не можна не відзначити той факт, що представлені моделі являють собою скоріше еволюційну низку практичних мето-

Таблиця 2

Моделі організаційної поведінки [9, с. 115]

Показник	Моделі			
	авторитарна	опікуюча	підтримуюча	колегіальна
Базис моделі	Влада	Економічні ресурси	Керівництво	Партнерство
Орієнтація керівництва	Повноваження	Гроші	Підтримка	Робота в команді
Орієнтація працівників	Підпорядкування	Безпека та пільги	Виконання робочих завдань	Відповідальна поведінка
Результат для робітника	Залежність від керівництва	Залежність від організації	Участь у керівництві	Самодисципліна
Задоволення потреб працівника	Фізіологічних, безпеки	У безпеці	Статус та визнання	Самореалізація
Участь працівників у трудовому процесі	Мінімальне	Пасивне	Стимули, які спонукають	Помірний ентузіазм

дів і поглядів на управління – від орієнтації на владу до переважання ідей соціального партнерства.

Наведені базові моделі в табл. 2 лягли в основу формування чотирьох парадигм організаційної поведінки: авторитарної, що опікає, що підтримує та колегіальної. Основні риси зазначених моделей згруповані згідно з підходом Дж. Ньюстрома, К. Дейвіса [9, с. 115].

Виходячи з даних табл. 2, необхідно зауважити, що найчастіше на одному і тому ж підприємстві зустрічається декілька моделей організаційної поведінки.

Конкурентне становище підприємств готельно-ресторанного господарства багато в чому визначається поведінкою її суб'єктів, керуючи якими, організація досягає мети свого розвитку. Мистецтво управління поведінкою персоналу в сучасному суспільстві стає вирішальною умовою, що забезпечує конкурентоспроможність підприємства.

У сучасних умовах підприємства готельно-ресторанного господарства об'єктивно змушені вдосколювати свою систему управління поведінкою персоналу, оскільки даний фактор впливає на ефективність самої організації.

Необхідним складником послуги в готельно-ресторанному господарстві є якість обслуговування, рівень якої забезпечується зусиллями персоналу всього колективу. Репутація закладу дуже часто формується в результаті оцінки рівня й якості обслуговування, виставленої самим гостем. Дослідження показують, що якщо людину обслужили добре, вона розповість про це п'ятьом. Якщо ж людина отримала негативний досвід, вона повідомить про це десятьом [12].

Персонал, його потенціал є найважливішими факторами, що характеризують підприємство. Для послуг гостинності значимість цього елемента економічного потенціалу організації особливо велика, оскільки від рівня професіоналізму персоналу, його клієнтоорієнтованої поведінки залежить якість послуги та обслуговування гостя. Поведінкові аспекти обслуговування завжди знаходяться «на поверхні», тому рівень обслуговування досить просто і чітко може оцінити клієнт. Сучасний розвиток індустрії гостинності диктує необхідність нових підходів для комунікацій із партнерами, клієнтами, співробітниками, а в основі лежить клієнтоорієнтована ідеологія, яка визначає поведінку персоналу й організації в цілому.

Очевидним є той факт, що успішність готельно-ресторанного господарства забез-

печується клієнтами. Клієнти – ключова група, заради якої й існує індустрія гостинності. Реалізація цілей діяльності організації передбачає розробку певної системи впливу на співробітників через управління поведінкою. Необхідно підкреслити, що персонал може володіти всіма необхідними знаннями про послугу або продукт, уміннями і навичками, але якщо він не спрямовує ці знання під потребу конкретного клієнта, то ймовірність вибудувати необхідні з ним взаємини зменшується. Таким чином, клієнтоорієнтованість персоналу забезпечується мотивацією, сукупністю різних якостей і особливостей поведінки персоналу.

Серед учених і практиків не склалося єдиного розуміння сутності клієнтоорієнтованості організації. Узагальнюючи визначення різних авторів, можна говорити про те, що клієнтоорієнтованість полягає в проголошенні першості принципів задоволення потреб клієнтів, відповідності їх очікуванням, передбаченні їх бажань, а також в умінні перевершити їх очікування в рамках діяльності підприємства. Таким чином, щоб персонал дійсно став клієнтоорієнтованим, необхідна наявність у нього мотивації і набору відповідних поведінкових і особистісних характеристик.

Клієнтоорієнтований персонал – це співробітники клієнтоорієнтованої організації, які завдяки наявності у них певного набору компетенцій та їх реалізації у відповідній поведінці сприяють формуванню і підтриманню довгострокових відносин із клієнтами через виявлення й облік їх індивідуальних потреб, через формування інтересу до пропонуваного послуг або товарів [13, с. 72].

Клієнтоорієтованим можна назвати такий персонал, який [13, с. 73]:

- по-перше, володіє знаннями про типи і переваги клієнтів організації, про особливості пропонуваного послуг, про технології реалізації послуг та ін.;

- по-друге, має розвинені навички і мотивацію до швидкого і гнучкого виявлення і задоволення запитів фактичних і потенційних клієнтів;

- по-третє, має здібності розпізнавати і враховувати індивідуальність кожного клієнта;

- по-четверте, своєю поведінкою формує і підтримує довгострокові відносини з клієнтами, орієнтуючись як на інтереси клієнта, так і на економічні цілі організації.

Спираючись на поняття клієнтоорієтованого персоналу, де поведінковий складник дуже вагомий, необхідно зазначити, що поведінка персоналу підприємств готельно-

ресторанного господарства, його відношення до клієнтів повинна бути головним об'єктом уваги керівників. Керівництво закладу має прагнути до того, щоб норми поведінки персоналу орієнтували б їх на повагу запитів клієнтів, а також на усвідомлення того, що знання правил поведінки – запорука успіху у спілкуванні з клієнтами. Це формує такий цікавий

феномен, як клієнтурний тип поведінки працівників, який ще називають клієнтоорієнтованим, або сервісним.

Необхідно зазначити, що важливість клієнтурної поведінки персоналу в сфері готельно-ресторанного господарства безперервно зростає. Клієнту закладу важливо не тільки отримати якісну послугу, але й те, як цю



Рис. 2. Модель управління клієнтоорієнтованою поведінкою персоналу

послугу буде надано. З огляду на це, на думку автора, можна дати таке визначення клієнтурної поведінки: це комунікація персоналу з клієнтом для отримання необхідного результату, переважно в розрахунок на довгострокову перспективу.

Американський дослідник у сфері менеджменту Г. Мінцберг зазначав: «Організації прагнуть до формалізації поведінки співробітників із тим, щоб знизити його варіативність, а в кінцевому рахунку – щоб прогнозувати його і керувати ним. Єдина основна причина формалізації – необхідність координації дій» [14].

Управління клієнтурною поведінкою персоналу підприємств готельно-ресторанного господарства можливо здійснювати через такі засоби формалізації, як визначення та документальне закріплення посадових інструкцій, етичного кодексу підприємства, стандартів професійної практики. А щодо діяльності сервісних послуг, то необхідне проведення сервісного аудиту, який вимірює якість діяльності персоналу щодо встановлених стандартів.

Автором запропоновано модель управління клієнтоорієнтованою поведінкою персоналу (рис. 2). У моделі враховані найбільш універсальні чинники, які мають значний вплив на клієнтоорієнтованість співробітника: навички; мотивація; задоволеність роботою; освіта; постановка цілей: розвиток відносин з клієнтами та ін.

Висновки з цього дослідження. Розглянувши сутність та особливості розвитку готельно-ресторанного господарства з позицій еволюційного підходу, де головними складниками є орієнтованість на задоволення і передбачення запитів споживачів шляхом надання клієнтського сервісу, необхідно зробити висновок, що клієнтоорієнтована поведінка персоналу має такі переваги: виділення на тлі конкурентів, підвищення привабливості іміджу в очах клієнтів, підвищення ступеня задоволеності, підвищення прибутковості та перспектива мати стійкий прибуток як для персоналу, так і для закладу, підвищення продуктивності праці.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Всемирная туристская организация (UNWTO) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www2.unwto.org>.
2. Мальська М.П., Пандяк І.Г. Готельний бізнес: теорія та практика : [підручник] / М.П. Мальська, І.Г. Пандяк. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 472 с.
3. Кабушкин Н.И., Бондаренко Г.А. Менеджмент гостиниц и ресторанов : [учеб. пособ.] / Н.И. Кабушкин, Г.А. Бондаренко ; 2-е изд. – Мн. : Новое знание, 2001. – 216 с.
4. Лемещенко П.С. Введение в эволюционную экономику / П.С. Лемещенко [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://newpoliteconomy.org/publications/articles/795.pdf>.
5. Монастирський Г.Л. Теорія організації : [навч. посіб.] / Г.Л. Монастирський. – К. : Знання, 2008. – 319 с.
6. Арутюнова Л.М. Теория организации : [учеб. пособ.] / Л.М. Арутюнова, Е.В. Пирогова. – Ульяновск : УлГТУ, 2007. – 110 с.
7. Лютенс Ф. Организационное поведение / Ф. Лютенс ; пер. с 7-го англ. изд. – М. : Инфра-М, 1999. – 692 с.
8. Вебер М. Основные социологические понятия / М. Вебер // Западно-европейская социология XIX – начала XX веков. – М., 1996. – 702 с.
9. Ньюстром Дж.В. Организационное поведение / Дж.В. Ньюстром, К. Дэвис ; пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб. : Питер, 2000. – 448 с.
10. Шермерорн Дж. Организационное поведение / Дж. Шермерорн, Дж. Хант, Р. Осборн ; пер.с англ. под ред. Е.Г. Молл ; 8-е изд. – СПб. : Питер, 2006. – 637 с.
11. Андреева И.В. Организационное поведение : [учеб. пособ.] / И.В. Андреева. – СПб. : СПбГИЭУ, 2005. – 154 с.
12. Тимохина Т.Л. Организация приема и обслуживания туристов : [учеб. пособ.] / Т.Л. Тимохина. – М.: Книгодел, 2005. – 288 с.
13. Апенько С.Н. Методологические основы оценки клиентоориентированности персонала организаций / С.Н. Апенько // Омский научный вестник. – 2010 – № 1(85). – С. 72–74.
14. Минцберг Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации / Г. Минцберг. – СПб. : Питер, 2004. – 512 с.

УДК 687:371.896:006.83(045)

Удосконалення виробничого асортименту швейного підприємства

Григоренко І.В.

кандидат технічних наук

Вінницького торговельно-економічного інституту

Київського національного торговельно-економічного університету

Дзюмак М.А.

кандидат сільськогосподарських наук

Вінницького торговельно-економічного інституту

Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розглянуто процес управління виробничим асортиментом шкільної форми. Складено обліковий перелік асортиментних одиниць шкільної форми. Проаналізовано структуру асортименту виробничого підприємства. Представлено формування асортименту дитячого одягу за сезонністю, призначенням, показником функціональної типізації. Запропоновано комплексне вдосконалення виробничого асортименту шкільного одягу.

Ключові слова: виробничий асортимент, шкільна форма, глибина, ширина, конкурентоспроможність.

Григоренко И.В., Дзюмак М.А. УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО АССОРТИМЕНТА ШВЕЙНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассмотрен процесс управления производственным ассортиментом школьной формы. Составлен учетный перечень ассортиментных единиц школьной формы. Проанализирована структура ассортимента производственного предприятия. Представлено формирование ассортимента детской одежды по сезонности, назначению, показателям функциональной типизации. Предложено комплексное совершенствование производственного ассортимента школьной одежды.

Ключевые слова: производственный ассортимент, школьная форма, глубина, ширина, конкурентоспособность.

Hryhorenko I.V., Dzyumak M.A. IMPROVEMENT PRODUCT RANGE OF GARMENT ENTERPRISES

The article describes the process of managing product range of school uniforms, compiled a list of accounting uniforms, analyzed the structure of the range of industrial enterprises. Presented by the formation of the range of children's clothes by season, purpose, functional indicators typing. It proposed a comprehensive improvement of the production range of school clothing.

Keywords: product range, school uniform, depth, width, competitiveness.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Для задоволення споживацького попиту на шкільну форму швейні підприємства України розширюють асортимент, часто скорочуючи терміни проектування нових моделей, що безпосередньо впливає на якість та конкурентоспроможність готових виробів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові праці Є.Б. Коблякової, Г.П. Бескоровайної, Т.П. Тихонової, І.А. Лукашевої, Ж.А. Юсупової присвячені вдосконаленню процесу проектування дитячого одягу, методів маркетингових досліджень ринку споживачів і автоматизації процесу формування асортиментних колекцій шкільного одягу. Однак питання вдосконалення виробничого асортименту одягу для школярів із точки зору формування раціонального набору шкільного одягу ними не розглядалося.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). У даній роботі питання вдосконалення виробничого асортименту шкільного одягу розглянуте не тільки на основі традиційних досліджень системи «дитина – одяг – зовнішнє середовище», а і досліджень споживчих переваг школярів та їх батьків із позиції платоспроможного попиту. На нашу думку, такий підхід дає змогу чітко поставити завдання вдосконалення виробничого асортименту шкільного одягу найбільш імовірного з погляду надійності наступної реалізації та формування нових сучасних колекцій шкільного одягу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розробка підприємницького проекту підприємства, що передбачає створення нового або вдосконалення наявного підприємства з виготовлення шкільної форми, почи-

нається з визначення його місця в системі ринкових відносин, що склалися, шляхом створення стратегії цілей розвитку.

Асортимент шкільної форми є складним технічним об'єктом. Прогнозування структури асортименту шкільного одягу забезпечує відповідність між пропозицією продукції і попитом на неї.

У процесі управління асортиментом шкільної форми, що випускається швейними підприємствами, пропонуємо вживати такі заходи:

1. Провести ревізію наявного асортименту шкільної форми, прийняти рішення про конструктивні зміни товарів і технологію виробництва та щодо доповнення товарного асортименту новими моделями шкільної форми і вилучення окремих комплектуючих шкільної форми з виробництва.

2. Контролювати вплив зовнішніх чинників: зниження і підвищення попиту на окремі моделі шкільної форми на певних сегментах ринку, зміни товарної пропозиції конкурентів, удосконалення технології виробництва підприємства.

3. Здійснити технічні дослідження шкільної форми і процесів її споживання залежно від потреб і позиції підприємства на вітчизняному ринку.

4. Забезпечити необхідну інтенсифікацію зусиль для формування попиту під час оцінки, створення та пропозиції нових моделей шкільної форми і подальшого стимулювання попиту на неї.

5. Здійснити пошук ідей нових моделей асортиментного ряду шкільної форми.

6. Забезпечити координацію зусиль та максимальну оперативність дій протягом усього процесу розробки нових моделей шкільної форми.

За розрахунками в обліковий перелік асортиментних одиниць шкільної форми в середньому входить 10 позицій, відповідно, і широта асортименту шкільної форми – 10.

Для уточнення інформації автором додатково проведено анкетування батьків школярів з урахуванням сезонного попиту. У ході дослідження для збору первинної інформації було опитано 50 батьків дівчаток молодшого шкільного віку. За результатами обробки анкет була встановлена певна тенденція в кількісному співвідношенні асортиментних одиниць у гардеробі (табл. 1).

Із результатів дослідження можна зробити висновки, що серед дівчаток молодшого шкільного віку в демісезонний період найбільше користуються попитом жакети, сарафани, блузки і штани. У літній період більш популярними є блузки, шорти, юбки, сарафани. У зимовий період гардероб дівчаток переважно складається із жакета, штанів, гольфа.

Опитування споживачів дало змогу проаналізувати асортимент одягу для дівчаток за ознаками призначення і сезонності одягу. Сезонний одяг розділено на демісезонний, літній і зимовий. Встановлено асортиментні одиниці, які ще кілька років будуть затребувані на ринку і наявність яких у гардеробі дівчинки забезпечить його раціональність.

Визначення найбільш прийнятних наборів одягу на основі вхідної інформації являє собою послідовний розрахунок вагомості різних варіантів із наявної безлічі, на основі даних платоспроможного попиту та переваг споживачів.

Процес формування раціонального набору шкільного одягу містить ресурси та переваги споживачів і включає:

- відомості про статевовікову групу школярів;
- дані про погодні умови, в яких буде експлуатуватися проектований набір;
- дані платоспроможного попиту та переваг споживачів, що враховують регіональні особливості характеру споживання.

Таблиця 1

Результати аналізу асортиментних одиниць для дівчаток молодшого шкільного віку з урахуванням сезонного попиту

Асортиментна одиниця	Демісезонний одяг	Літній одяг	Зимовий одяг
	Частка від загального обсягу асортиментних одиниць, %		
Штани	16,8	11,35	27,9
Юбка	15,5	15,8	10,4
Жакет	30,1	14,8	32,5
Сарафан	11,05	15,7	13
Гольф	12,2	–	16,2
Блузка	14,35	25,85	–
Шорти	–	16,5	–

Таким чином, сформована структура виробничого асортименту шкільного одягу за принципом комплектності, на нашу думку, забезпечить розробку асортиментної політики підприємства з урахуванням відповідності між пропозицією продукції і попитом на неї. Розглянута група споживачів шкільного одягу має свої вимоги до стилю і оформлення виробів у комплекті.

У стильовому рішенні комплекту перевага віддається класичному і спортивному стилям, оскільки вони найбільш забезпечують модні відчуття зібраності і зручності в робочій атмосфері школи. Узгодження речей у комплекті відбувається за принципом пропорційного співвідношення та пластичного поєднання форм.

Ураховуючи пропозиції споживачів щодо формування колекції шкільного одягу, розробимо різні варіанти наборів шкільного одягу залежно від погодних умов. Для цього необхідно визначити вхідну інформацію про сезонну приналежність набору шкільного одягу, а саме: особливості формування предметного складу набору відповідно до природно-кліматичних умов; добору раціонального пакета матеріалів відповідно до умов експлуатації.

Кількість прошарків одягу в області тулуба залежить від погодних і сезонних умов експлуатації, їх можна визначити відповідно до гігієнічних вимог. Розподіл предметів одягу за прошарками для дівчаток і хлопчиків старшого шкільного віку представимо в табл. 2.

Таблиця 2
Розподіл предметів одягу в області тулуба за прошарками

Номер прошарку	Предмети одягу	
	для хлопчиків	для дівчаток
1-й прошарок	білизна	білизна
2-й прошарок	сорочка, гольф	блузка, гольф, плаття
3-й прошарок	жилет	жилет, сарафан
4-й прошарок	полегшена куртка, жакет, кофта, кардиган	полегшена куртка, жакет, кофта, кардиган
5-й прошарок	утеплена куртка, пальто	утеплена куртка, пальто

Кількість прошарків одягу в області ниж-

ніх кінцівок, як правило, становить два-три. До предметів одягу 1-го прошарку належить білизна, до предметів одягу 2-го прошарку для хлопчиків належать штани (джинси) або комбінезон.

Під час розроблення варіантів наборів шкільного одягу для дівчаток слід ураховувати, що незамкнута конструкція пальто, плаття, спідниці зумовлює значну рухливість повітря під одягом і вентиляцію простору під ним. У зв'язку із цим певна частина поверхні стегон і гомілок зазнає систематичного переохолодження. Це може сприяти, по-перше, швидкому охолодженню всього організму, по-друге, виникненню місцевих специфічних захворювань, тому комплекти шкільного поясного одягу для холодної пори року передбачають використання штанів (джинсів) або комбінезону.

Для виконання основної захисної функції одяг повинен мати певний тепловий опір, повітропроникність і гігроскопічність. Таким чином, предметний склад набору шкільного одягу, його конструкція і структура матеріалів залежать від природно-кліматичних умов: температури повітря, наявності атмосферних опадів і наявності вітру.

Календарна тривалість навчального року становить дев'ять місяців і включає осінь, зиму та весну. Для розробки варіантів наборів одягу погодні умови, що можливі протягом навчального року, були об'єднані в п'ять груп, які відрізняються значеннями температури навколишнього повітря, наявністю опадів і вітру. Дані групи погодних умов і особливості структури пакета одягу в них представлено в табл. 3.

Таким чином, для різних погодних умов потрібна певна, притаманна тільки їм комбінація гігієнічних властивостей шкільного одягу, що впливає на предметний склад комплекту шкільного одягу та структуру тканини.

Для вдосконалення асортименту шкільного одягу залежно від погодних умов побудуємо чотирирівні матрицю виду: $A [m, i, p, l]$ (рис. 1).

На рис. 1 матриця виду: $A [m, i, p, l]$ містить змінні: $m - 1...62$ – варіанти комплектів шкільного одягу; $i = 1...14$ – повний асортимент шкільних виробів для хлопчиків і дівчаток, отриманий за даними дослідження автора; $p - 1...5$ – погодні умови експлуатації шкільного одягу; $l = 1...2$ – стать дитини.

Для вдосконалення асортименту шкільного одягу шляхом формування нової колекції шкільного одягу залежно від погодних умов

запропонуємо можливі варіанти комплектів шкільного одягу. Дані варіанти складені автором окремо для хлопчиків і дівчаток, про шарку матриці, що містять варіанти наборів шкільного одягу для різних погодних ситуацій, розташовані послідовно.

Реалізація процесу формування раціонального набору шкільного одягу дає змогу оцінити попит, що характеризується коефіцієнтом S_i різних наборів шкільного одягу.

Коефіцієнт попиту, отриманий за результатами дослідження, також є кількісною

характеристикою набору шкільної форми, що фактично купується, та дає змогу оцінити платоспроможний попит споживачів, S_i .

Коефіцієнт S_i , визначений відповідно до переваг споживачів, дає можливість вивчити індивідуальні переваги, %.

Для оцінки кількісних характеристик переваг споживачів і реальної купівельної спроможності потрібно побудувати чотиривимірну матрицю:

$$S = [i, j, k, l], \quad (1)$$

Таблиця 3

Погодні умови та особливості структури комплекту шкільного одягу протягом навчального року

Погодні умови	Особливості погодної ситуації			Кількість прошарків комплекту одягу	Особливості структури комплекту одягу
	Температура повітря, °С	Наявність опадів	Наявність вітру		
Спекотно	+23 і вище			1 – 2	наявність опадів або вітру не впливає на структуру комплекту одягу
Тепло	+18 +22	–	до 2 м/с	2 – 3	наявність опадів або вітру не впливає на структуру комплекту одягу
Прохолодно	+10 +17	+	2–7 м/с	3 – 4	застосування вітрозахисних і вологозахисних матеріалів в одязі 4-го прошарку залежать від наявності опадів і вітру
Холодно	+9–3	+	2–7 м/с	4 – 5	підвищення ролі теплозахисних властивостей одягу всіх прошарків; застосування вітрозахисних і вологозахисних матеріалів в одязі 5-го прошарку незалежно від наявності опадів і вітру зумовлене кількісними й вартісними особливостями комплекту шкільного одягу
Дуже холодно	– 4 –10	+	більше 7 м/с	5	першорядна роль теплозахисних властивостей одягу всіх прошарків; застосування вітрозахисних матеріалів незалежно від наявності опадів і вітру зумовлене кількісними та вартісними особливостями комплекту шкільного одягу; другорядна роль вологозахисних властивостей матеріалів одягу 5-го прошарку

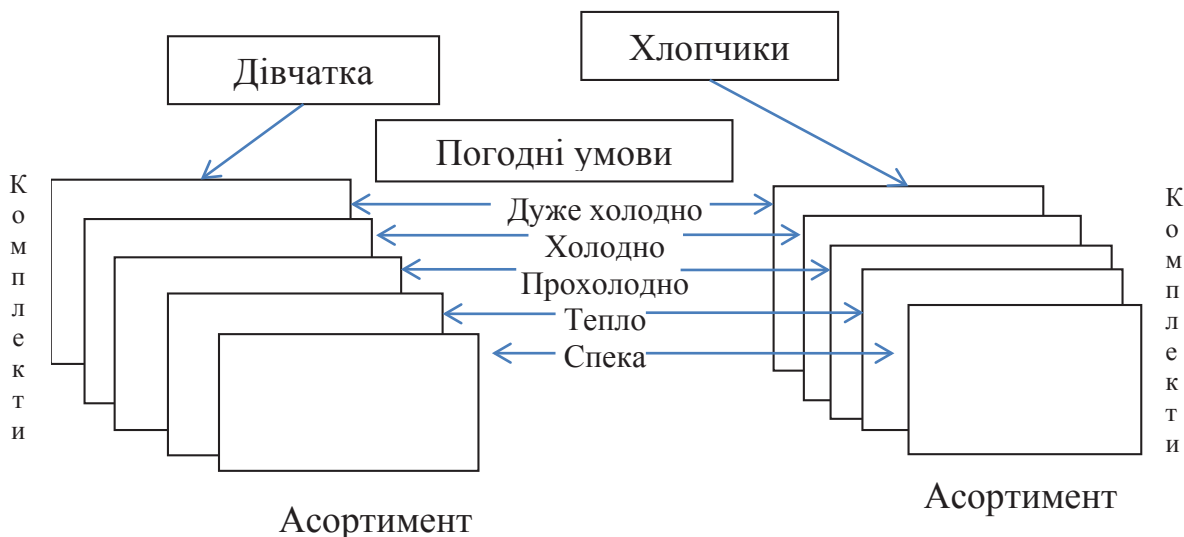


Рис. 1. Матриця комплектності шкільного одягу залежно від погодних умов

де $i = 1...13$ – повний асортименти шкільних виробів для хлопчиків і дівчинок, отриманий за даними дослідження;

$j = 1...4$ – вікова група (у цьому випадку – клас) дитини;

$k = 1...2$ – досліджуваний вид попиту (платоспроможний або надання переваги);

$l = 1...2$ – стать дитини.

Формування раціонального комплекту шкільного одягу відбувається на основі формули 2 за алгоритмом (рис. 2):

$$R = A * S, \quad (2)$$

де A – матриця можливих варіантів одягу залежно від погодних умов;

S – матриця попиту (платоспроможний попит і переваги споживачів).

Величина коефіцієнта попиту та місце розташування варіанта набору шкільного одягу на впорядкованій гістограмі платоспроможного попиту дають змогу оцінити ймовірність його наступної реалізації, а аналогічні дані впорядкованої гістограми споживчих переваг – привабливість із погляду школярів та їх батьків, обираючи в рейтингу п'ять комплектів, що отримали найвищу оцінку.

На основі гігієнічних вимог до одягу для дітей старшого шкільного віку та дослідження залежності складу пакета одягу дітей даної вікової групи від умов експлуатації розроблено структуру чотиривимірної матриці комплектності шкільного одягу залежно від погодних умов і визначено склад її елемен-

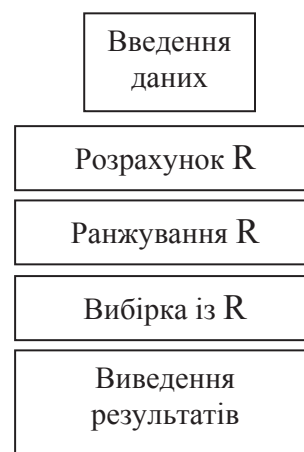


Рис. 2. Алгоритм процесу формування раціонального комплекту шкільного одягу

тів для п'яти погодних ситуацій експлуатації шкільного одягу.

Висновки з цього дослідження. На основі результатів дослідження вивчений платоспроможний попит і переваги споживачів під час формування набору шкільного одягу. Установлено, що коефіцієнти попиту різних видів одягу в бажаному наборі шкільного одягу, що фактично купується, здебільшого не збігаються. На підставі даного факту й асортиментів предметів шкільного одягу, отриманого за даними дослідження, розроблено чотиривимірну матрицю попиту для опису кількісних характеристик переваг і реальної купівельної спроможності споживачів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Смольянинов А. Методи аналізу асортиментного портфеля підприємства / А. Смольянинов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.iteam.ru/publications/marketing/section_28/article_2963.

2. Системы менеджмента качества. Требования: ISO 9001:2008 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.viepp.ru/wp-content/uploads/ISO_9001.pdf.

3. Савіцький А.В. Взаємодія виробника і споживача у підвищенні якості продукції та зміцненні її конкурентних позицій на ринку (на прикладі легкої промисловості) / А.В. Савіцький // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2015. – № 4. – Т. 2. – С. 54–57.

Роль координаційної функції в процесі управління організацією

Громова О.Є.

кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту
Вінницького фінансово-економічного університету

У статті викладено вплив інноваційних технологій на виробництво та різні види діяльності, що впливає на розвиток систем управління і в кінцевому підсумку – на процес координації діяльності посадових осіб та підприємства в цілому. Визначено роль та місце координаційної функції за взаємодії всіх складників організації на користь виконання поставлених завдань.

Ключові слова: координація, управління, функція, механізм, організація.

Громова О.Є. РОЛЬ КООРДИНАЦИОННОЙ ФУНКЦИИ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

В статье изложено влияние инновационных технологий на производство и различные виды деятельности, что влияет на развитие систем управления и в конечном результате – на процесс координации деятельности должностных лиц и предприятия в целом. Определены роль и место координационной функции при взаимодействии всех составляющих организации в пользу выполнения поставленных задач.

Ключевые слова: координация, управление, функция, механизм, организация.

Hromova O.Ye. IMPORTANCE OF COORDINATION FUNCTIONS IN THE MANAGEMENT ORGANIZATION

The article highlights the influence of the innovation technologies on the manufacture and various activities that affect the development of control systems and ultimately the process of coordinating the activities of officials and businesses as a whole. The role and place of the coordination function in the interaction of all components for the required tasks are determined.

Keywords: coordination, management, function, mechanism, organization.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Час, в який ми живемо, – епоха змін. Наше суспільство здійснює винятково важку, багато в чому суперечливу, але історично неминучу і необоротну перебудову. У соціально-політичному житті це – перехід від тоталітаризму до демократії. Такі зміни в суспільстві, в економіці, у всьому нашому життєвому устрої складні тим, що вони вимагають зміни нас самих. Важлива частина цієї зміни, як показує світовий досвід, – збагнення науки і мистецтва менеджменту.

Менеджмент хоча й відіграє цілком певну роль в організації, проте нібито пронизує всю організацію, торкаючись і зачіпаючи практично всі сфери її діяльності. Проте за всього різноманіття взаємодії менеджменту й організації можна достатньо чітко встановити межі діяльності, яка становить зміст менеджменту, а також достатньо чітко визначити суб'єктів управлінської діяльності – менеджерів.

Управління організацією – це безперервний процес впливу на продуктивність працівника, групи або організації в цілому для досягнення найкращих результатів з позиції поставленої мети [1].

Управління розглядається як процес, тому що робота щодо досягнення цілей за допомогою інших – це не якась одноразова дія, а серія безперервних взаємозв'язаних дій. Управління не еквівалентно всій діяльності організації щодо досягнення кінцевої мети, а включає тільки ті функції і дії, які пов'язані з координацією і встановленням взаємодії всередині організації зі спонуканням до здійснення виробничої та інших видів діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Незважаючи на всю різноманітність видів і типів організацій, усім процесам управління в них притаманна наявність загалом однорідних видів діяльності. Їх називають управлінськими функціями. Кожна управлінська функція теж є процесом, тому що також складається із серії взаємозв'язаних дій. Процес управління є загальною сумою всіх функцій.

Можна згрупувати всі види управлінської діяльності в основні функції управління: аналіз, планування і прогнозування, організація і координація, комунікація, мотивація, контроль.

Огляд літературних джерел показав, що питанню управлінської діяльності та її функцій приділено увагу як вітчизняних, так і закордонних учених та економістів. Дані питання роз-

глядалися в працях Весніна В. [1], Гравіна В., Дятлова В. [2], Єгорова Д. [3], Б. Мільнера [4], Г. Мінцберга [5], Мескона М. [6], Девіда А., Стефана П. [7], Стадник В. [8], Шегди А. [9] та ін. Проте висвітлення є фрагментарним та потребує подальшої деталізації.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розгляд функцій управління організацією. Управління розглядається як процес, оскільки робота для досягнення мети за допомогою іншої – це не якась одноразова дія, а серія безперервних взаємопов'язаних дій. Ці дії, кожна з яких сама по собі є процесом, дуже важливі для успіху організації. Їх називають управлінськими функціями. Кожна управлінська функція також є процесом, тому що складається із серії взаємопов'язаних дій.

Для досягнення поставленої мети в процесі роботи необхідно виявити суть і розглянути класифікацію функцій управління; визначити зміст функцій управління: аналізу, планування і прогнозування, організації і координації, комунікації, мотивації, контролю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідність в управлінні виникає з кооперації і розподілу праці тоді, коли робота здійснюється багатьма особами.

Організація – це розподіл ролей, завдань, інформації й інших ресурсів, процесів, методів і технологій, комунікації, відповідальності і повноважень на підприємстві [2]. Організаторська функція припускає також розподіл і впровадження процедур, покликаних забезпечити виконання завдань організації. Організація має місце в рамках будь-якої установи або підприємства. Зафіксований і формально закріплений розподіл праці по управлінню оформлюється у вигляді організаційної структури.

Координація як функція менеджменту – процес, спрямований на забезпечення пропорційного і гармонічного розвитку різних сторін (виробничої, технічної, фінансової та ін.) об'єкта за оптимальних витрат матеріальних, фінансових і трудових ресурсів [3].

Для більшості керівників-практиків організація як поняття означає свідомо формалізовану структуру ролей або посадових обов'язків, тому вони вважають, що займаються організаційною роботою, коли впроваджують подібну структуру. Процес організації безпосередньо пов'язаний із такими аспектами управління, як процес, система, структура, технологія, ресурси.

Координація як функція менеджменту є видом діяльності щодо узгодження й упоряд-

кування зусиль об'єднаних загальною метою і спільною діяльністю людей у виробничо-господарських організаціях, учасників виконання того або іншого завдання (рис. 1). Координація забезпечує взаємодію різних частин організації на користь виконання завдань, що стоять перед нею. Координація конкретно визначає, хто, що і коли робить, з ким і як взаємодіє, в якому порядку передає власні результати праці іншим учасникам діяльності і користується їх результатами.



Рис. 1. Координація як функція менеджменту

В організаціях, орієнтованих на довготривале функціонування, координація розглядається як доповнення і розширення функції організації.

У процесі реалізації даної функції керівниками вищих рівнів часто здійснюється переважно лише координація зовнішніх зв'язків у рамках галузевого, регіонального, муніципального управління. В інших випадках, наприклад під час формування програмно-орієнтованих систем типу творчих груп, координація стає основною організуючою функцією, оскільки в даних системах потрібна не жорстка формалізація, а лише узгодженість творчих зусиль, цілеспрямованість на ідеї, їх мотивованість.

Основні пріоритети координації – узгодження, збалансованість, рівновага, страхування, резервування, керованість.

Координація здійснюється за допомогою організаційних структур, а також за допомогою створення робочих груп, інформаційних систем, призначення координатора.

Координація за допомогою інформаційних систем припускає обмін інформацією всередині підрозділів і між ними за допомогою комп'ютерної мережі. Така інформаційна система дає змогу складати і поширювати електронним способом звіти, пам'ятні записки, бюлетені й інші документи.

Спільна робота окремих співробітників, що усвідомлюють необхідність об'єднання зусиль, буде найбільш ефективна тільки у

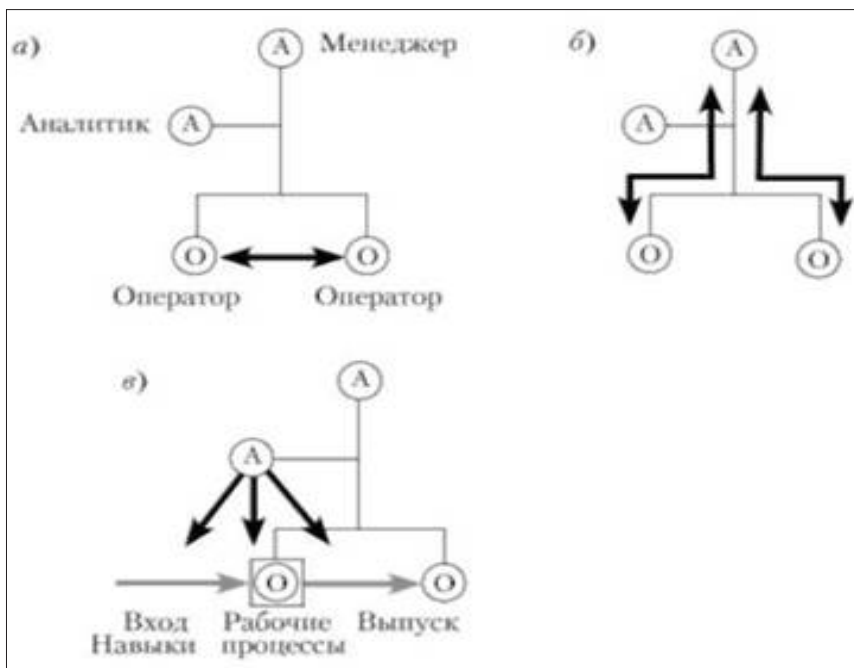


Рис. 2. Механізми координації [4; 5]

разі чіткого розуміння кожним із них своєї ролі в колективних зусиллях і того, як ці ролі взаємозв'язані. Це положення рівною мірою вірно і для комерційного підприємства, і для урядової установи. Створення і підтримка системи ролей здійснюється за допомогою організаційної функції управління.

Раціонально здійснювана організація повинна включати:

- наявність цілей, постановка яких є завданням планування;
- чітке визначення основних обов'язків або сфер діяльності;
- певну свободу дій або повноважень, щоб індивід, що діє в даній ролі, знав, що особисто він може зробити для отримання бажаних результатів;
- своєчасне і достатньо повне забезпечення інформацією.

Координація може здійснюватися в різних формах, які можна назвати механізмами координації (хоча не менше вони пов'язані з контролем і комунікаціями).

Одним із механізмів координування є формулювання і повідомлення всім співробітникам цілей організації в цілому, а також кожного з підрозділів у зв'язку із цими загальними цілями. У принципі кожна функція управління відіграє певну роль у координуванні діяльності організації.

Г. Мінцберг виділив п'ять основних координаційних механізмів, що розкривають способи, за допомогою яких організації координують свою діяльність:

- взаємне узгодження;
- прямий контроль;
- стандартизація робочих процесів;
- стандартизація випуску;
- стандартизація навичок і знань (кваліфікації).

Взаємне узгодження сприяє координації праці завдяки простому процесу неформальних комунікацій. Розглянемо механізми координації, запропоновані Г. Мінцбергом і Б.З. Мільнером (рис. 2).

Координація забезпечує узгодженість у часі й просторі дій органів управління та поса-

дових осіб, а також між системою в цілому і зовнішнім середовищем. Функція координації відіграє в управлінні виробництвом роль, яку образно можна порівняти з роллю диригента в оркестрі. Саме завдяки їй забезпечується динамізм системи виробництва, створюється гармонія взаємозв'язків виробничих підрозділів, здійснюється маневр матеріальними та трудовими ресурсами всередині підприємства у зв'язку зі зміною техніко-економічних завдань.

Висновки з цього дослідження. Взаємини людей у рамках будь-якого підприємства або установи потребують організації та координації своїх дій. Організація має місце в рамках будь-якої установи або підприємства. Зафіксований і формально закріплений розподіл праці з управління оформлюється у вигляді організаційної структури. Координація забезпечує взаємодію різних частин організації на користь виконання завдань, що стоять перед нею.

Координація як функція менеджменту – процес, спрямований на забезпечення пропорційного і гармонічного розвитку різних сторін (виробничої, технічної, фінансової та ін.) об'єкта за оптимальних витрат матеріальних, фінансових і трудових ресурсів.

Координація здійснюється за допомогою організаційних структур, а також за допомогою створення робочих груп, інформаційних систем, призначення координатора.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Веснин В.Р. Менеджмент : [учебник] / В.Р. Веснин. – М. : Велби ; Проспект, 2009. – 504 с.
2. Гравин В. Дятлов В. Основы менеджмента : [учебник] / В. Гравин, В. Дятлов. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 608 с.
3. Егоров Д.Ю. Социальные организации: современные принципы построения управления / Д.Ю. Егоров // РЭЖ. – 2010. – № 7. – С. 23–28.
4. Мильнер Б.З. Теория организации / Б.З. Мильнер. – М. : Инфра-М, 2001.
5. Минцберг Г. Структура в кулаке / Г. Минцберг ; пер. с англ. – СПб. : Питер, 2002.
6. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; пер. с англ. – М. : Дело ЛТД, 1994. – 702 с.
7. Робінс С.П., Деченсо Д.А. Основи менеджменту / С.П. Робінс, Д.А. Деченсо ; пер. з англ. А. Олійник [та ін.]. – К. : Основи, 2009. – 671 с.
8. Стадник В.В., Йохна М.А. Менеджмент : [посібник] / В.В. Стадник, М.А. Йохна. – К. : Академвидав, 2009. – 464 с.
9. Шегда А.В. Менеджмент : [підручник] / А.В. Шегда. – К. : Знання, 2005. – 687 с.

УДК 631.11:63.1.164.6:631.153:330.341.1

Особливості планування під час використання інноваційних систем технологій у виробничій діяльності аграрного підприємства

Гужвенко С.М.

старший викладач кафедри логістики
та виробничого менеджменту
Сумського національного аграрного університету

У статті розкрито актуальні питання запровадження ефективної системи планування у вітчизняних аграрних підприємствах під час запровадження ними сучасних інноваційних систем технології виробництва. Використовуючи вітчизняний та закордонний досвід, проведено порівняння ефективності системи технологій нульового обробітку ґрунту (No-till). Обраховано основні планові економічні показники під час запровадження цієї системи із зазначенням як її переваг, так і недоліків.

Ключові слова: планування, інновації, інноваційні системи, системи технологій, нульовий обробіток ґрунту, No-till, ефективність, ресурсозберігаючі технології.

Гужвенко С.М. ОСОБЕННОСТИ ПЛАНИРОВАНИЯ ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ ТЕХНОЛОГИЙ В ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АГРАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье раскрыты актуальные вопросы внедрения эффективной системы планирования в отечественных аграрных предприятиях при использовании ими современных инновационных систем технологии производства. Используя отечественный и зарубежный опыт, проведен сравнительный анализ эффективности системы технологий нулевого возделывания грунта (No-till). Рассчитаны основные плановые экономические показатели при внедрении этой системы с указанием как ее преимуществ, так и недостатков.

Ключевые слова: планирование, инновации, инновационные системы, системы технологий, нулевое возделывание грунта, No-till, эффективность, ресурсосберегающие технологии.

Guzhvenko S.M. PLANNING THE USE OF INNOVATIVE SYSTEMS TECHNOLOGIES IN PRODUCTION AGRICULTURAL ENTERPRISES

In the article we deal with topical issues of the introduction of an effective system of planning in national agricultural enterprises in implementation of modern innovation systems of production technologies by them. Using the national and international experience, it was conducted a comparison of the effectiveness of the system of technologies of zero ground cultivation (No-till). The basic planned economic indexes in the implementation of this system were calculated with an indication of its advantages and disadvantages.

Keywords: planning, innovation, innovation systems, systems of technologies, zero ground cultivation, No-till, effectiveness, resource-saving technologies.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Нині у вітчизняних аграрних підприємствах усе частіше використовуються сучасні інноваційні технології виробництва, відбувається прискорене оновлення технічної бази, запроваджуються дієві механізми співпраці з науковими та дослідницькими установами, як вітчизняними, так і закордонними. Завдяки глобалізації світової економіки інноваційними технологіями можуть скористатися будь-які підприємства – від приватних домогосподарств та фермерських господарств до сільськогосподарських підприємств різних організаційних форм. Великі агропромислові підприємства та агрохолдинги вже використовують сучасні інноваційні технології виробництва, але, на

жаль, їх поширення до інших товаровиробників ускладнюється і в першу чергу навіть не вартістю таких технологій, а відсутністю достовірної інформації про їх обґрунтовану та перевірену ефективність, а також відсутністю механізму інтеграції таких технологій у власне виробництво.

Наявність ефективної системи планування є однією з передумов успішного функціонування виробничої структури сучасного підприємства, тому формуванню якісної системи планування необхідно приділяти максимум уваги з боку менеджменту підприємства.

Метою системи планування є бажаний кінцевий результат діяльності підприємства з максимально ефективними показниками діяльності, такими як прибуток та рента-

бельність. Для досягнення цієї мети компонується вся архітектура елементів системи планування, що будується на принципах об'єктивності, інноваційності, маркетингу, альтернативності, безперервності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами планування діяльності аграрних підприємств займаються такі вітчизняні учені, як: В.М. Нелеп, С.Г. Кафлевська, А.М. Стельмашук, А.О. Троцька, Т.В. Швець, М.І. Андрушко, П.С. Березівський, Ю.Е. Губені, М.М. Ільчук, С.Ф. Покропивний та ін. Суттєвий внесок у розвиток системи планування як функцій управління зробили такі закордонні вчені: Р. Акофф, І. Ансофф, М. Альберт, А.М. Кінг, М.Х. Мескон, М. Портер, Ф. Хедоурі та ін.

Проте питання обґрунтування необхідності планування використання інноваційних систем технологій потребує постійного дослідження з огляду на динамічність їх розвитку та непередбачуваність наслідків після впровадження таких технологій у виробничий процес підприємства, що визначає актуальність даного дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування необхідності планування діяльності аграрних підприємств під час використання у своїй діяльності сучасних інноваційних систем технологій виробництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інноваційний розвиток аграрного сектора економіки визначається основними складниками цього процесу: науковими дослідженнями та впровадженням їх результатів у виробництво. Безпосереднім завданням удосконалення інноваційної системи аграрного виробництва є збільшення інноваційного потенціалу.

Під інноваціями розуміють нововведення в різноманітних галузях і сферах діяльності, використання з метою підвищення ефективності та конкурентоздатності виробництва та управління.

Інновація – це «втілення нових форм організації праці й управління, що охоплюють не тільки окреме підприємство, а й їх сукупність, галузь» [1, с. 117].

У широкому значенні агроінновації – це новації, що реалізуються в аграрній сфері та забезпечують приріст економічного, екологічного та соціального ефектів [2, с. 91]. Особливістю аграрних новацій є те, що їх впровадження в аграрній сфері не є абсолютною гарантією підвищення конкурентоспро-

можності виробленої продукції та зростання частки даної продукції на ринку.

На думку Л.І. Крачок, сільське господарство України, незважаючи на нестабільність інноваційної активності, намагається інтегрувати передові науково-технічні розробки й адаптувати їх у власне виробництво. Свідченням цього є новітні технології рослинництва, тваринництва та енергозберігаючі системи землеробства [3, с. 225]. Базовими типами інновацій економіки є: селекційно-генетичні, виробничо-технологічні, організаційно-управлінські, економіко-соціологічні. Всі вони, на думку Є.Н. Крилатих [4, с. 6], виступають як фактори, що впливають на розвиток сільського господарства та всього агропромислового сектору економіки.

Особливістю інноваційної діяльності є прагнення використовувати інновації світового рівня незалежно від того, в якому регіоні чи в якій країні вони з'явилися, що саме по собі без належного рівня обґрунтування доцільності, умов запровадження, аналізу ефективності є досить ризиковою справою. Показниками ефективного використання сучасних інноваційних систем також мають бути достатнє збільшення конкурентоздатності товару, більш високі стандарти споживання. Але це все можливе лише після проведення досконалої планової роботи щодо запровадження таких інновацій у власне виробництво.

Під час планування використання інноваційних систем технологій виробництва керівництву аграрного підприємства необхідно обов'язково враховувати, що кожен такий напрям має граничну межу використання, нехтування якою може мати негативні наслідки наприклад, екологічні, тому, формулюючи інноваційний тип розвитку, підприємства мають забезпечити його [5, с. 6–8]. Прикладом може слугувати безпечність щодо навколишнього середовища, а саме:

- раціональне використання землі, що супроводжується збереженням і підвищенням родючості ґрунту;

- забезпечення оптимального рівня розораності земельних угідь, що унеможливить розвиток водної і вітрової ерозії ґрунту;

- недопущення перевищення встановлених рівнів забруднення виробництва продукції, забезпечення її екологічності;

- дотримання встановлених правил щодо транспортування, складування та внесення мінеральних добрив, засобів захисту рослин і тварин, недопущення забруднення ними

навколишнього середовища і продуктів харчування;

- забезпечення дотримання норм відведення стічних вод від тваринницьких ферм і підсобних промислових виробництв;

- правильне складування, зберігання і внесення органічних добрив;

- дотримання екологічних вимог під час проектування, будівництва, реконструкції і введення в дію нових будівель та споруд та ін.

Використання інноваційних технологій передусім зменшує затрати праці на одиницю земельної площі або голову тварин у процесі виробництва аграрної продукції. Це відображає відповідні зміни у співвідношенні затрат уречевленої та живої праці з підвищенням технічної озброєності сільського господарства. Як ми вже раніше згадували, інноваційна концепція розвитку полягає у зниженні енерго-, ресурсомісткості технологічних операцій, біологізації землеробства, оптимізації термінів виконання всього комплексу операцій, забезпеченні екологічності виробництва. Під час планування запровадження таких технологій необхідно провести досить аргументовані дослідження щодо доцільності їх використання.

Зупинимося на наявних системах обробітку ґрунту. Цей приклад є досить актуальним, оскільки інвестиційний складник у системі технологій обробітку ґрунту для кожного агропромислового підприємства є чи не найбільшим. Нині у світовому землеробстві розробляють, вивчають і впроваджують кілька технологій землеробства: інтенсивну, біологічну (органічну) та прямої сівби (No-till). Вітчизняні вчені впевнені, що система землеробства No-till в Україні займатиме від 10 до 30% ріллі й стане альтернативною інтенсивним системам переважно в зонах, що зазнають ерозії ґрунтів [6, с. 67–68].

Величина енергозатрат значною мірою залежить від способу обробітку ґрунту. Основним принципом енергозберігаючих технологій є відмова від обертання шару ґрунту за допомогою плуга як найбільш енергоємної операції і заміна оранки поверхневим обробітком дисковими знаряддями або культиваторами, чи безполицевий обробіток ґрунторозпушувачами, а також упровадження прямої сівби.

Реалізація інноваційних ресурсозберігаючих технологій потребує забезпечення зернової галузі сучасними технічними засобами для якісного виконання в оптимальні строки всього обсягу технологічних операцій з ви-

щування і збирання культур. Слід зазначити, що техніка, яка використовується в таких технологіях, є більш наукоємною, зокрема через оснащення системами автоматизації контролю й управління технологічними процесами [5, с. 6].

Згідно із визначенням Продовольчої і сільськогосподарської організації ООН (ФАО), No-Till, або ґрунтозахисне землеробство, – це концепція ресурсозберігаючого виробництва сільгоспкультур, мета якого – досягти прийняттого прибутку разом із високим рівнем самовідновлюваного виробництва за одночасного збереження довкілля [7].

ґрунтозахисне землеробство характеризується трьома принципами, які взаємозв'язані між собою [7]:

- 1) тривале нульове або мінімальне порушення ґрунтового покриву (тобто прямий або суцільний посів культур);

- 2) постійна присутність на поверхні шару органічної речовини, тобто рослинних залишків або покривних культур;

- 3) диверсифіковані сівозміни під час обробітку однорічних культур або суміші культур, включаючи бобові, під час вирощування багаторічних культур.

Запровадження технології може у 20 разів зменшити обсяги ручної праці та збільшити середній рівень урожайності зернових культур до 50,0 ц/га. Наприклад, у Німеччині підраховали, що технологія No-till забезпечує такі економічні переваги порівняно з традиційною технологією: на 39% знижуються капіталовкладення в сільгосптехніку, на 75% зменшуються потреби щодо потужності тракторів, на 80% знижуються затрати праці, на 84% зменшуються витрати пального. В Україні широкого застосування технологія No-till здобула в корпорації «Агро-Союз» Дніпропетровської області, де в обробітку знаходиться 12 тис. га. Для вирощування сільськогосподарських культур використовується сучасна техніка, яка у поєднанні з інтенсивною технологією забезпечує високу віддачу вкладеного капіталу.

Глобального значення нульова технологія набула завдяки її екологічним і економічним перевагам, які захищають ґрунт від вітрової і водної ерозій, а також дають змогу істотно знизити виробничі витрати.

Використовуючи передовий досвід фахівців корпорації «Агро-Союз» та інших вітчизняних підприємств, ми розробили перелік необхідного обладнання та провели економічні розрахунки, що можуть бути використаними

під час запровадження технології No-Till у сільськогосподарському підприємстві з площею ріллі до 5 тис. га.

Слід зазначити, що для технології No-Till трактор повинен мати потужний мотор, а звідси – і сильну гідравліку (ХТЗ-17021, ХТЗ-150-05-09), щоб забезпечити комбіновані машини для суцільного посіву підйомним зусиллям не менше 2 100–2 800 кг і при цьому не завдаючи великої шкоди ґрунту ходовими частинами. Хімічні рішення в технології No-Till включають у себе проведення заходів щодо боротьби з бур'янами для заміни відсутності механічної обробки ґрунту. При No-Till обробку ґрунту в процесі комбайнування на полі рівномірно залишаються подрібнені поживні

залишки, ґрунт є недоторканим до сівби наступної культури, що дає можливість зберегти більше поживних залишків порівняно з іншою мінімальною обробкою.

Проаналізуємо отримані економічні показники запропонованої нами сівозміни для визначення строків окупності інвестиційного проєкту щодо розглянутої технології. Для цього на підставі технологічних карт ми розрахували потребу в обігових коштах, необхідних для повного циклу проведення різних технологічних операцій для запропонованих видів культур, окрім амортизаційних відрахувань (табл. 1).

Отже, застосування ресурсозберігаючих технологій у сільськогосподарських

Таблиця 1

Виробничі витрати (без амортизації), тис. грн.

Назва культури	Площа, га	Класична технологія	Нульова технологія (No-Till)
Озима пшениця	2 000	7 645	5 834
Озимий ячмінь	500	894	609
Горох на зерно	250	1 378	1 069
Соняшник	1 000	1 807	1 402
Кукурудза на зерно	750	4 642	3 727
Соя	250	995	806
Озимий рапс	250	841	572
Всього:	5 000	18 203	14 019

Джерело: авторська розробка

Таблиця 2

Економічна ефективність застосування класичних та ресурсозберігаючих технологій у рослинництві

Назва показника	Класична технологія	Нульова технологія (No-Till)
Площа запропонованої сівозміни, га	5 000	5 000
Загальна кількість тракторів у складі парку, шт.	15	8
Загальна кількість сільгоспмашин, шт.	71	30
Капіталовкладення, тис. грн.	18 711	12 909
Затрати праці на виконання об'єму механізованих робіт, люд.-год.	21 717	12 722
Витрати пального, т	278	121
Виробничі витрати, тис. грн.	19 904	15 136
Виручка від реалізації продукції, тис. грн.	25 170	25 170
Валовий дохід, тис. грн.	5 267	10 034
Рентабельність:		
– виробництва, %	26,46	66,29
– продаж, %	20,92	39,86
Проценти до сплати	2 866	2 076
Інші платежі, тис. грн.	144	478
Чистий дохід, тис. грн.	2 256	7 481
Термін окупності капітальних вкладень, років	8,3	1,7

Джерело: авторська розробка

підприємствах дає змогу: в 1,8 рази скоротити споживання дизельного палива, на 35–50% (залежно від культури) порівняно з класичною технологією скоротити кількість сільськогосподарської техніки, підвищити родючість ґрунтів.

Методи нульової та мінімальної обробки є альтернативними звичайним методам обробки ґрунту. Їхнє значення буде неминуче зростати в майбутньому у зв'язку з можливістю значного скорочення витрат у землеробстві й тим самим підвищення конкурентоспроможності вітчизняної аграрної продукції, а також поліпшення родючості ґрунтів і та поліпшення екологічного стану.

Строк окупності капітальних вкладень (табл. 2) у придбання комплексу тракторів і сільгоспмашин для пропонованої сівозміни на 5 000 га для класичної технології становить 7,5 років, а для нульової (No-till) технології – 1,7 року.

Таким чином, ми дійшли висновку, що ефективність нульової технології значно вище класичної і буде економічно доцільною для вітчизняних аграрних підприємств.

Але під час планування запровадження технології нульового обробітку ґрунту No-Till слід звернути і на вимоги цієї технології [5; 6; 8]:

1. Мінімальний, особливо нульовий обробіток ґрунту, – елемент інтенсивних агротехнологій, він можливий за достатнього забезпечення добривами, пестицидами в оптимальних сівозмінах за високої культури землеробства та наявності високопрофесійних технологів.

2. Однією з основних передумов запровадження мінімальних технологій є широке застосування різних гербіцидів, адже зменшення витрат енергії у вигляді паливно-мастильних матеріалів за скорочення обробітку ґрунту приходиться компенсувати витратами енергії на боротьбу з бур'янами, тобто використовувати гербіциди. Таким чином, енергозберігаючий ефект мінімізації обробітку ґрунту повинен оцінюватися не по економії паливно-мастильних матеріалів, як це часто робиться, а по різниці економії енергії паливно-мастильних матеріалів і компенсуючи витрати енергії під час використання пестицидів і добрив.

3. Перехід до нової технології No-Till зумовлює зовсім іншу філософію землеробства. Суть її полягає в тому, що технології вирощування польових культур повинні бути узгоджені із закономірностями ґрунтоутворюючого процесу цього типу ґрунту. Із кожним

роком родючість ґрунту повинна підвищуватися, при цьому врожай наступних культур має зростати за рахунок новоутвореної ґрунтової родючості, а не від внесення добрив чи інших технологічних заходів.

4. Одним із базових наукових положень за нульового обробітку є обов'язкове залишення всіх рослинних решток на поверхні і рівномірне їх розміщення на полі. Щоб рослинні рештки виконували своє завдання, з ними необхідно цілеспрямовано працювати, тобто ретельно подрібнювати.

5. За нульового обробітку зростає забур'яненість посівів, порушуються оптимальні фізико-хімічні параметри родючості ґрунту, за посушливих умов можливий недобір урожаю. Найбільш гострою проблемою є високі ціни на придбання технічних засобів.

6. Основне вагоме застереження, яке часто дискредитує нульовий обробіток, – підвищення використання хімічних засобів захисту рослин через зростання забур'яненості, ураження рослин хворобами. За нульового обробітку підвищується можливість глибокого проникнення пестицидів у нижні горизонти кореневмісного шару, де вони тривалий час не розкладаються і потім потрапляють у товарну продукцію, зростає ризик накопичення мікотоксинів, посилюється резистентність та стійкості бур'янів і хвороб до пестицидів.

7. У зв'язку із загостренням проблеми забур'яненості і розвитку хвороб навіть там, де мінімальний і нульовий обробіток уже з успіхом випробувано, фермери різних країн для очищення полів через кожні чотири-п'ять років виконують плужний обробіток. Наприклад, оранку проводять періодично у Данії за мінімальної системи обробітку та в Чехії – за нульового. У цих країнах порушується питання про необхідність використання більш стійких сортів сільськогосподарських культур, передусім пшениці озимої і кукурудзи [8].

Висновки з цього дослідження. Реалії ринкової економіки диктують необхідність підвищення ефективності виробництва агропродукції шляхом запровадження прогресивних енерго- і ресурсозберігаючих технологій. Розвиток підприємств повинен базуватися на впровадженні сучасних систем технологій виробництва.

Але використання вищезазначених високотехнологічних систем можливе лише у разі запровадження належної системи планування та прогнозування в підприємстві. Використання сучасних підходів до планування своєї діяльності дасть змогу вітчизняним під-

приємствам урахувати вплив як внутрішніх факторів так і зовнішнього оточення, а також сприяти швидшій адаптації виробничої структури підприємства до зміни цих факторів, що вкрай необхідне в умовах інноваційного високотехнологічного розвитку.

Перспективами подальших досліджень є обґрунтування методики розробки ефективної системи планування та підтримки прийняття

управлінських рішень у сучасних ринкових умовах для вітчизняних сільськогосподарських підприємств та розробка алгоритму проведення планової роботи під час упровадження вітчизняними аграрними підприємствами у свою виробничу діяльність сучасних інноваційних систем технологій виробництва, звертаючи особливу увагу на ризикові моменти та вимоги таких технологій.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Осовська Г.В. Економічний словник / Г.В. Осовська, О.О. Юшкевич, Й.С. Завадський. – Київ : Кондор, 2009. – 358 с.
2. Шубравська О.В. Інноваційні трансформації агропромислового сектора економіки України: світові тенденції та вітчизняні реалії / О.В. Шубравська // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 3. – С. 90–102.
3. Крачок Л.І. Новітні технології у сільському господарстві: проблеми і перспективи впровадження / Л.І. Крачок // Сталий розвиток економіки. – 2013. – Вип. 3(20). – С. 224–231.
4. Крылатых Э.Н. Предпосылки, условия и перспективы развития АПК по инновационному варианту / Э.Н. Крылатых // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2006. – № 10. – С. 5–10.
5. Сайко В.Ф. Системи обробітку ґрунтів в Україні / В.Ф. Сайко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agriculture.kiev.ua/wp-content/uploads/2015/10/38.pdf>.
6. Зось-Кіор М.В. Удосконалення системи управління земельними ресурсами аграрних підприємств в умовах глобалізації : [монографія] / М.В. Зось-Кіор. – Полтава : ПолтНТУ, 2015. – 333 с.
7. Сайт холдингу «Агро-Союз» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.agro-projects.com/konsalting/pr_rast/technology.php.
8. No-till: переваги й недоліки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.agro-business.com.ua/agronomiia-siogodni/4664-no-till-perevagy-i-nedoliky.html>.

УДК 640.41

Стратегічні підходи до підвищення конкурентоспроможності підприємств готельного бізнесу

Давидюк Ю.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту організацій і адміністрування
Житомирського державного технологічного університету

Шокот К.М.

студент
Житомирського державного технологічного університету

Статтю присвячено актуальним питанням пошуку дієвих стратегічних підходів до підвищення конкурентоспроможності підприємств готельного бізнесу. Досліджено сутність конкурентоспроможності, визначено зміст конкурентних переваг готельного підприємства та чинники їх формування. Наведено основні стратегічні підходи до підвищення конкурентоспроможності підприємств готельного бізнесу.

Ключові слова: ефективне функціонування, конкурентоспроможність, конкурентоспроможність підприємств готельного бізнесу, конкурентні переваги, чинники формування конкурентних переваг, стратегічні підходи.

Давидюк Ю.В., Шокот К.М. СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ГОТЕЛЬНОГО БИЗНЕСА

Статья посвящена актуальным вопросам поиска действенных стратегических подходов к повышению конкурентоспособности предприятий гостиничного бизнеса. Исследована суть конкурентоспособности, определено содержание конкурентных преимуществ гостиничного предприятия и факторы их формирования. Приведены основные стратегические подходы к повышению конкурентоспособности предприятий гостиничного бизнеса.

Ключевые слова: эффективное функционирование, конкурентоспособность, конкурентоспособность предприятий гостиничного бизнеса, конкурентные преимущества, факторы формирования конкурентных преимуществ, стратегические подходы.

Davydyuk Yu.V., Shokot K.M. STRATEGIC APPROACHES TO IMPROVE THE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES HOSPITALITY INDUSTRY

This article is devoted to current issues as to search of effective strategic approaches to improve the competitiveness of enterprises hospitality industry. The essence of competitiveness is examined, meaning competitive advantage of hotel companies and factors of their formation are defined. The basic strategic approaches to improve the competitiveness of enterprises hospitality industry are given.

Keywords: efficient functioning, competitiveness, competitiveness of enterprises hospitality industry, competitive advantages, factors creating competitive advantages, strategic approaches.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ефективне функціонування можливе завдяки конкурентним перевагам. Підвищення конкурентоспроможності стосується всіх рівнів ієрархії: продукції та послуг, галузі, регіону та держави в цілому, але особливої актуальності набуває конкурентоспроможність підприємства. Незважаючи на велику кількість факторів, які впливають на конкурентоспроможність підприємства, визначальним залишається його здатність продукувати якісну продукцію чи послуги та створювати сприятливі умови для їх просування на ринок.

Прагнення готельних підприємств досягти комерційного успіху зумовлює необхідність підвищення конкурентоспроможності послуг, що надаються, за рахунок комплексного розв'язання проблеми через удосконалення діяльності всіх ієрархічних ланок та підрозділів готелю. Ця думка знаходить підтвердження в дослідженнях І.В. Багрової та О. Г. Нефедової, які вважають, що не слід надавати перевагу окремим чинникам, оскільки складники конкурентоспроможності формують зазначений стан загалом, а неврахування окремих складників може знизити можливість підприємства [1].

Ринок послуг гостинності відкритий і конкурентний, здійснює значний тиск на готельну індустрію, змушуючи її постійно підвищувати якість своїх послуг [2, с. 123]. Зважаючи на це, одним із найважливіших напрямів управлінської діяльності готелю є пошук дієвих стратегічних рішень для забезпечення конкурентоспроможності послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Складники та фактори конкурентоспроможності, умови, особливості та способи формування конкурентних переваг підприємств висвітлено в працях О.М. Анісімової, І.В. Багрової, Л.В. Балабанової, А.Ю. Леонтьєвої, Н.М. Кузнєцової, Л.І. Нечаюк, О.Г. Нефедової, В.А. Павлової, П.О. Подлепіної, С.П. Смоленюк та ін. Незважаючи на достатню кількість наукової та методичної літератури, присвяченої управлінню конкурентоспроможністю підприємств сфери обслуговування, низка питань, пов'язаних зі стратегічним управлінням конкурентоспроможністю, є невирішеними й досі, зокрема для підприємств готельної галузі. Зважаючи на це, вважаємо, що обраний напрям дослідження є вкрай актуальним у сучасних умовах.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є визначення дієвих стратегічних підходів до підвищення конкурентоспроможності послуг підприємств готельного бізнесу. Для досягнення поставленої мети в ході дослідження передбачається виконання таких основних завдань:

- обґрунтування значення конкурентоспроможної діяльності готельних підприємств у сучасних умовах;
- визначення змісту конкурентних переваг підприємств сфери гостинності;
- з'ясування основних чинників формування конкурентних переваг підприємств готельного бізнесу;
- деталізація заходів для забезпечення конкурентоспроможності готелів та рекомендацій для вирішення проблем у сфері конкурентоспроможності готельних послуг;
- окреслення основних стратегічних підходів до підвищення конкурентоспроможності підприємств готельного бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Надання конкурентоспроможних послуг виступає найважливішим фактором забезпечення виживання готелю в мінливих умовах ринку та його подальшого ефективного розвитку. Варто зазначити, що в Україні на 1 тис. населення кількість готельних номерів становить 2, у м. Києві – 6, в Європі – 14–18.

За різними оцінками, м. Київ має потребу ще у 12–15 тис. готельних номерів. Із 8 700 номерів столичних готелів тільки 3% відповідають міжнародним стандартам. При цьому вартість готельних послуг у Києві становить від \$160 до \$470 за добу, і вона постійно зростає (необхідно врахувати, що завантаження готелів усіх категорій становить приблизно 60%, а в сегменті «чотири і п'ять зірок» деколи досягає 72%). Тобто ціни часто є вищими за середньоєвропейські, а рівень обслуговування переважно нижчий [2].

Споживачі внаслідок падіння купівельної спроможності сьогодні ретельно обирають готель, надаючи перевагу закладам із належним рівнем обслуговування та прийнятною ціною за послуги. Отже, проблема конкурентоспроможності підприємств готельного господарства різко загострилася, а її вирішення потребує від усіх суб'єктів ринку активного пошуку відповідних шляхів та методів. Саме це й зумовлює зацікавленість готельних підприємств у результатах своєї діяльності, підсилює прагнення підвищення їх конкурентоспроможності. У зв'язку із цим пошук стратегічних підходів до підвищення конкурентоспроможності є необхідним для закріплення ринкових позицій та прибуткової діяльності.

Щодо суті поняття «конкурентоспроможність», то це – багатоаспектне значення, що демонструє відповідність товару умовам ринку, конкретним вимогам споживачів не тільки своїми якісними, економічними, технічними, естетичними характеристикам, але й комерційними та іншим умовами його реалізації (терміни постачання, ціна, канали збуту, сервіс, реклама) [3, с. 54].

Одним з основних напрямів формування стратегічних конкурентних переваг у готельному бізнесі є надання послуг більш високої якості порівняно з конкуруючими аналогами. Дослідження, проведені в низці країн, показали, що в готельних комплексах, які приділяють мало уваги якості, до 60% часу може витрачатися на виправлення помилок неякісного обслуговування [4, с. 231].

Конкурентоспроможність підприємства досягається за продуктивної і бездоганної роботи на ринку, надійної репутації. Підприємство, яке тривалий період часу функціонує на ринку, має суттєві конкурентні переваги перед тим підприємством, яке тільки входить на цей ринок або працює на ньому короткий проміжок часу.

На думку І.І. Дахно, конкурентні переваги – це активи, якими володіє підприємство

й які допомагають перемагати в конкурентній боротьбі [5, с. 162].

Л.В. Балабанова вважає сильними сторонами підприємства ті, що забезпечують перевагу над конкурентами й є важливими для цільового ринку. Науковець виокремлює три основні конкурентні переваги, зазначаючи визначальну роль маркетингу в їх формуванні: організаційні, функціональні, які ґрунтуються на взаємовідносинах із зовнішнім середовищем [6, с. 118].

До організаційних переваг належать: досвід маркетингової діяльності; оргструктура

управління маркетингом, умови ефективної взаємодії маркетингової служби з іншими структурними підрозділами. Функціональні переваги охоплюють показники діяльності у функціях маркетингу: знання споживачів, їх запитів і переваг у розрізі цільових ринків; конкурентоспроможність товарів (послуг), ефективний розподіл, ефективна збутова політика, гнучка політика цін, дійова комунікаційна політика тощо. Переваги, засновані на відносинах із зовнішнім середовищем, ґрунтуються на сформованих відносинах оптимальної взаємодії з чинниками як макросередовища

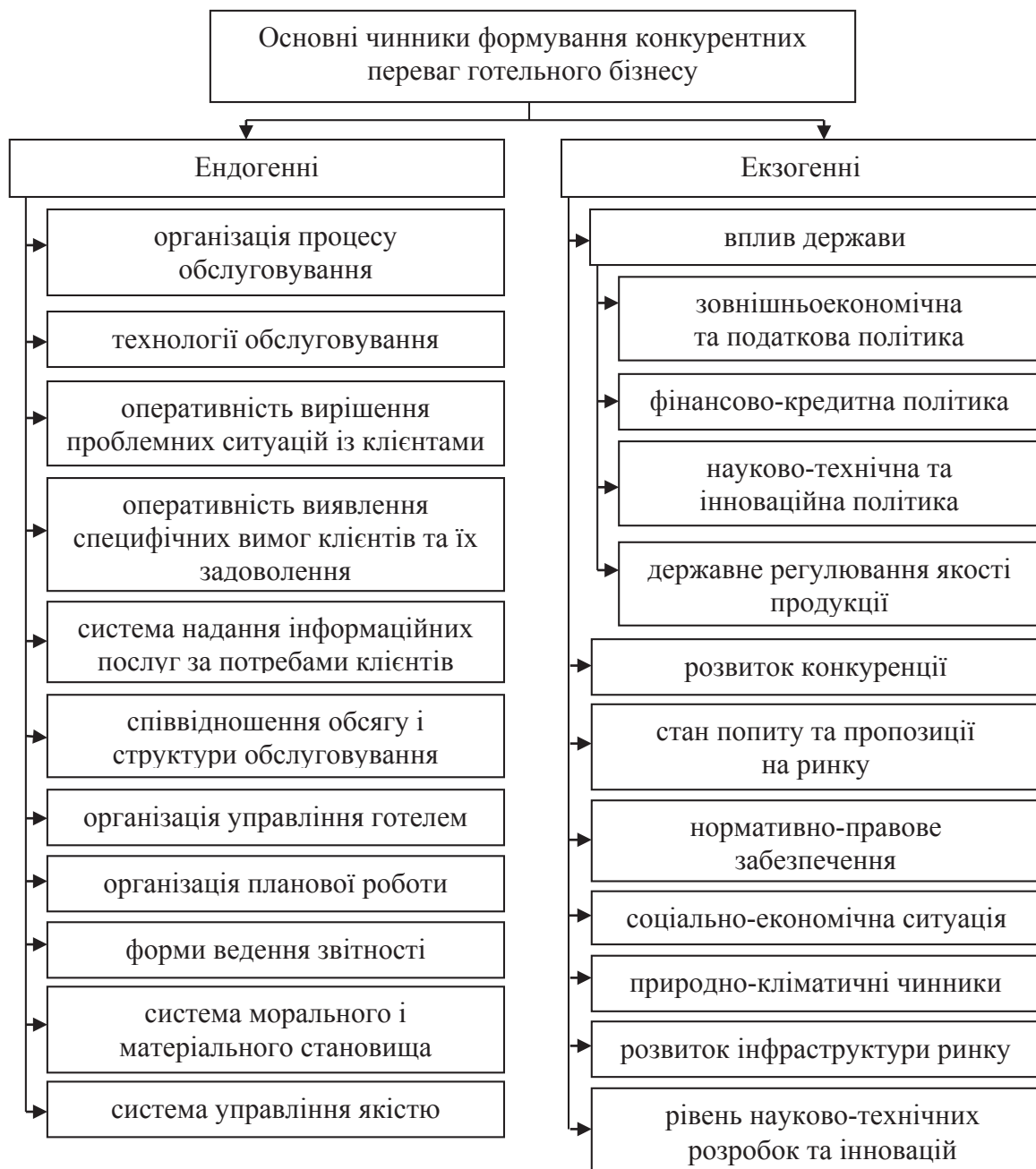


Рис. 1. Основні чинники формування конкурентних переваг підприємств готельного бізнесу [5]

(політичними, організаційними, економічними структурами, соціальними органами та ін.), так і чинниками мікросередовища (споживачами, постачальниками, маркетинговими посередниками, іншими контактними аудиторіями) [6, с. 282].

Своєю чергою, П.С. Смоленюк пропонує поділяти конкурентні переваги підприємства за шістьма критеріями: відношенням до системи (підприємства); сферою прояву; джерелами створення та можливістю імітації; тривалістю дії; місцем формування; видом ефекту, який отримує підприємство від реалізації переваги [7, с. 95].

Отже, конкурентні переваги – це сильні сторони підприємства, які забезпечують перевагу над конкурентами та є привабливими для цільового ринку.

Виділяють екзогенні та ендогенні чинники формування конкурентних переваг підприємств готельного бізнесу (рис. 1).

У сучасних умовах найпотужнішими конкурентними перевагами підприємств готельного бізнесу є: місце розташування; визначення додаткових послуг; цінова політика номерного фонду; наявність активної маркетингової політики; унікальні активи, якими володіє підприємство; наявність дисконтної програми або спеціальних програм [8, с. 145].

Кожний готель повинен правильно оцінити свою ринкову позицію для визначення оптимальних стратегічних заходів та інструментів ведення конкурентної боротьби. Стратегія підвищення конкурентоспроможності підприємств готельного господарства обов'язково повинна враховувати як загальний рівень конкурентоспроможності країни в цілому, так і у відповідних сферах зокрема.

Конкурентоспроможність готельних підприємств залежить від сезонності, природних, загальнополітичних та інших зовнішніх факторів. У цілому конкурентоспроможність готелю може бути описана такою формулою [9, с. 282]:

Конкурентоспроможність готелю = конкурентоспроможність готельних послуг + імідж (бренд), де

Конкурентоспроможність готельних послуг = якість + ціна + обслуговування.

Відокремлення предмета конкуренції від її об'єкта показує, що в конкурентній боротьбі існує не одна, а дві сфери впливу: товар (предмет), з одного боку, та споживач (об'єкт) – з іншого [5, с. 374].

Наведені залежності дають змогу стверджувати, що саме якість послуг сьогодні

виступає головним пріоритетом у діяльності готельних підприємств. Під забезпеченням якості слід розуміти процес формування необхідних властивостей і характеристик послуги, здатних задовольняти або передбачати очікування споживача.

На основі вищевказаного можна стверджувати, що управляти конкурентоспроможністю означає забезпечувати оптимальне співвідношення названих складників, а також спрямовувати основні зусилля на підвищення якості продукції, зниження витрат виробництва, підвищення економічності та рівня обслуговування. Можливість забезпечення необхідного рівня розвитку складових елементів конкурентоспроможності визначається такими базовими виробничими факторами, як технічний рівень готелю, рівень організації виробництва послуг і управління.

Варто зазначити, що для забезпечення конкурентоспроможності підприємств готельного бізнесу необхідно: проведення досліджень щодо формування принципів управління готельним бізнесом; застосування в процесі розроблення та прийняття управлінських рішень наукових підходів; орієнтація розвитку готельного бізнесу на інновації; формування рівня ціни та якості послуг [2, с. 219].

Основні рекомендації під час вирішення проблем у сфері конкурентоспроможності готельних послуг такі:

1) розробка організаційно-економічного механізму територіального управління якістю готельних послуг;

2) формування єдиної системи державного контролю якості цих послуг;

3) упровадження міжнародних стандартів та інших нормативних документів у практику готельного господарства;

4) організація системи навчання і підвищення кваліфікації кадрів із питань управління діяльністю підприємств готельного господарства [10, с. 114].

На нашу думку, це дасть змогу надавати якісні послуги, а в нинішніх умовах це є необхідним інструментом забезпечення ефективної діяльності та посилення конкурентоспроможності.

Для підвищення якості та культури обслуговування клієнтів, а також конкурентоспроможності на світовому ринку готельних послуг підприємства повинні мати не тільки високий рівень комфорту, але й широкий набір додаткових послуг. Сервіс готелів доцільно організувати не за принципом попиту, а за принципом пропозиції.

Необхідно зазначити, що рушійною силою конкуренції є стимул до нововведень. Саме за рахунок інноваційних рішень можливо підвищувати якість послуг, покращувати їх корисний ефект, розширювати спектр пропозицій, тим самим формувати дієві конкурентні переваги.

Аналіз кадрового забезпечення готельного господарства України свідчить про погіршення якісного складу персоналу, недостатню увагу до підготовки кадрів та організації системи безперервної освіти відповідно до сучасних вимог. Тому вкрай необхідним є розробка уніфікованих професійно-кваліфікаційних та поведінкових вимог до персоналу, які відповідали б європейським стандартам обслуговування, що допоможе сформувати конкурентоспроможну структуру персоналу готельного підприємства [3, с. 215].

Процес підвищення конкурентоспроможності готельної діяльності передбачає реалізацію низки послідовних та взаємопов'язаних дій (рис. 2).

Уважаємо, що обираючи напрям руху та характер поточних дій готелям залежно від конкретної ринкової ситуації, доцільно застосовувати такі основні стратегії:

1. VTL-стратегія. Це стратегія готелю, яка передбачає цілеспрямовану діяльність щодо

впливу на споживача в момент прийняття рішення про покупку послуги. Вона включає в себе проведення промоакцій, семплінгу, демонстрацій, тестових використань, надання знижок, бонусів тощо. VTL-стратегія готелю включає потужний набір інструментів, форм і методів впливу на потенційного споживача, ніж пряма реклама [11, с. 301].

2. Бізнес-стратегія передбачає розробку комплексного плану управління, який спрямований на зміцнення становища підприємства на ринку готельних послуг і забезпечує координацію зусиль, залучення та задоволення потенційних споживачів, успішну конкуренцію і досягнення глобальних цілей. Процес вироблення бізнес-стратегії готелю ґрунтується на ретельному вивченні всіх можливих варіантів розвитку та діяльності підприємства готельного бізнесу та полягає у виборі загального напрямку, методів конкуренції і моделей бізнесу, тобто бізнес-стратегія означає вибір готелем шляху розвитку, методів конкуренції й ведення бізнесу [11, с. 337].

3. Стратегія диференціації передбачає надання послугам особливих властивостей, які важливі для гостей готелю та які відрізняються від послуг конкурентів. Надання послуги специфічних якостей вимагає додаткових витрат, що можуть бути компенсовані за рахунок того,

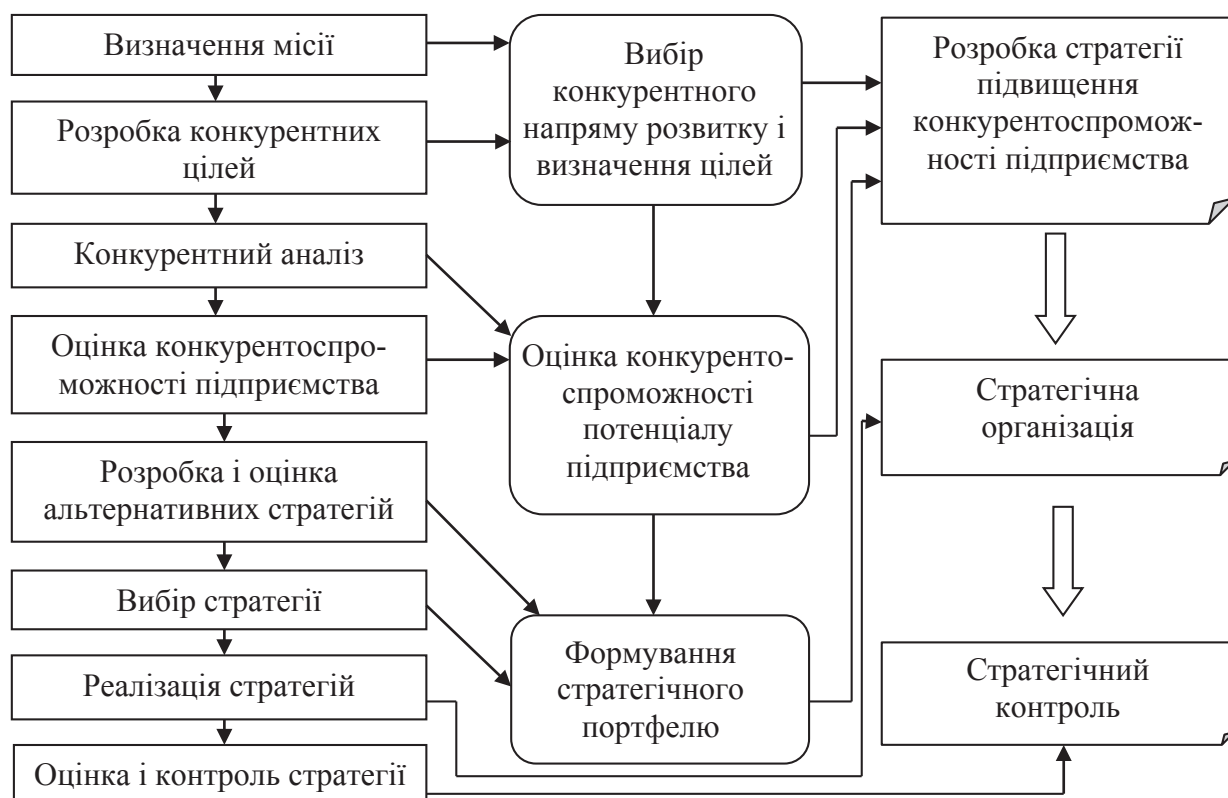


Рис. 2. Блок-схема стратегічного управління конкурентоспроможністю підприємства [10, с. 53]

що ринок готовий прийняти більш високу ціну. Іншими словами, особливі якості послуги сприяють залученню більшої кількості покупців. Ця стратегія здатна забезпечити захист готелю від стратегій конкурентів [4, с. 211].

4. Інноваційна стратегія. Інноваційні технології впливають на конкурентоздатність готелю на сьогоднішньому ринку. Використання комп'ютерних мереж та Інтернет-технологій нині не просто питання лідерства та конкурентних переваг, але й виживання на ринку в найближчому майбутньому. Використання новітніх програмних продуктів у діяльності готелю підвищить його конкурентоздатність, якість наданих послуг, що позитивно вплине на імідж підприємства, збільшуючи потік постійних клієнтів, що, відповідно, гарантує отримання прибутку.

5. Стратегія аутсорсингу, яка дуже важлива на теперішньому ринку готельних послуг. Аутсорсинг – це передача неосновних функцій підприємства та усіх активів в управління професійному підряднику (аутсорсеру) [9, с. 304]. Готелі переважно починають використовувати схеми аутсорсингу з ІТ-аутсорсингу, а це: web-хостинг, забезпечення різних видів – internet-послуг, web-дизайн, розробка, впровадження й підтримка інформаційних систем. Це, звичайно, важливо, проте варто не залишати поза увагою аутсорсинг бізнес-процесів, управління проектами, аутсорсинг у сфері послуг тощо.

6. Стратегія конкуренції готелів, які знають своє місце на ринку, сконцентрована на пошуку та захопленні тих місць на ринку, що не викликають зацікавлення чи тимчасово не зайняті сильнішими конкурентами. Стратегія конкуренції компанії містить підходи до бізнесу та ініціативи, що вона використовує для залучення клієнтів, ведення конкурентної боротьби та зміцнення своєї позиції на ринку [1, с. 279].

7. Стратегія маркетингу готельного бізнесу – це формування цілей, досягнення їх і вирішення завдань готельного бізнесу щодо кожного окремого готельно-господарського продукту, з кожного окремого ринку на певний період [2, с. 214]. Зазначена стратегія передбачає те, що готель залежно від ситуації має

кілька варіантів дій: проникнення на новий готельний ринок; розвиток нового готельного ринку; розробка нових готельних продуктів; диверсифікація готельного продукту до даного готельного ринку й споживача.

8. Стратегія маркетингу персоналу готелю полягає в особливому ставленні до власного персоналу: кожен працівник готелю розглядається як безпосередній споживач послуг готелю, так званий внутрішній споживач. Цією стратегією передбачено, що підприємства готельного господарства є інструментом залучення працівників, яким буде комфортно працювати в готелі і які, як наслідок, будуть досконало виконувати всі покладені на них обов'язки, що безпосередньо впливатиме на якість послуг.

9. Стратегія бенчмаркінгу для підприємств готельного бізнесу має важливе значення. Бенчмаркінг розвиває аналіз конкурентоздатності, що обмежується вивченням конкурентів їх продукції, витрат і технологій, характеристик, економічних і фінансових показників, відносин із клієнтами та постачальниками. Усе це необхідно для пошуку найбільш вигідної продукції для підприємства [11, с. 326].

Висновки з цього дослідження. У сучасних ринкових умовах головною метою підприємства готельної індустрії є досягнення конкурентних переваг у довгостроковому періоді, які забезпечуватимуть високий рівень прибутку та стабільне економічне зростання. Розвиток ринкових відносин, отримання підприємствами готельної індустрії, що надають конкурентоспроможні послуги, права виходу на готельний ринок вимагають постійного вдосконалення підходів до стратегічного управління.

Без ретельно сформульованої стратегії діяльність підприємства готельного бізнесу втрачає сенс і призводить до внутрішнього застою та погіршення фінансових результатів діяльності. Оптимальне поєднання наведених стратегічних підходів, на нашу думку, дасть змогу підприємствам готельного бізнесу отримати такі позитивні результати, як збільшення числа постійних клієнтів готелю, підвищення популярності його торгової марки, формування лояльності споживачів, зростання прибутку та ін.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Багрова І.В. Структурні та фактори конкурентоспроможності / І.В. Багрова, О.Г. Нефедова // Вісник економічної науки України. – 2011. – № 1(11). – С. 11–16.
2. Подлепіна П.О. Підвищення конкурентоспроможності підприємств індустрії гостинності / П.О. Подлепіна, О.М. Поп // Туристичний бізнес: світові тенденції та національні пріоритети :

матеріали VI міжнародної науково-практичної конференції. – Х. : ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2010. – 387 с.

3. Павлова В.А. Конкурентоспроможність підприємства: управління, оцінка, стратегія : [монографія] / В.А. Павлова [та ін.]. – Дніпропетровськ : Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, 2011. – 352 с.

4. Кузнєцова Н.М. Регіональний вимір розвитку туристичного та готельного бізнесу : [монографія] / Н.М. Кузнєцова, С.Г. Нездоймінов. – Одеса : Астропринт, 2010. – 256 с.

5. Дахно І.І. Зовнішньоекономічний менеджмент : [навч. посіб.] / І.І. Дахно. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 568 с.

6. Балабанова Л.В. Маркетинг : [підручник] / Л.В. Балабанова. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2002. – 562 с.

7. Смоленюк П.С. Управління формуванням конкурентних переваг аграрних товаровиробників / П.С. Смоленюк // Інноваційна економіка. – 2012. – № 2(91). – С. 91–97.

8. Нечаюк Л.І. Готельно-ресторанний бізнес : [навч. посіб.] / Л.І. Нечаюк. – К. : ЦУЛ, 2009. – 344 с.

9. Леонт'єва А.Ю. Дослідження можливостей використання існуючих методів оцінки конкурентоспроможності для готельних підприємств / А.Ю. Леонт'єва, К.А. Рудакова // Науково-технічний збірник. – 2012. – № 102. – 503 с.

10. Анісімова О.М. Підвищення конкурентоспроможності підприємства в процесі адаптації до світового ринку / О.М. Анісімова // Наукові записки. Серія «Економіка». – Острого : Острозька академія, 2010. – 398 с.

11. Довгань Л.Є. Стратегічне управління : [навч. посіб.] / Л.Є. Довгань, Ю.В. Каракай, Л.П. Артеменко ; 2-ге вид. – К. : Центр навч. л-ри, 2011. – 440 с.

УДК 330.341.44

Інформаційна економіка як платформа мережизації

Данилович-Кропивницька М.Л.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки
Національного університету «Львівська політехніка»

У статті обґрунтовано перехід до нової організаційної та управлінської парадигми, заснованої на віртуалізації бізнес-процесів і концепції самоорганізації – мережизації. Функціонування підприємств у режимі мережі генерує нові конкурентні переваги, а стратегічне управління мережами дає змогу скоротити витрати і підвищити доходи, а також забезпечити швидкість реакції підприємства на зміну економічної кон'юнктури.

Ключові слова: мережі, мережизація, інформаційна економіка, індекс розвитку інформаційно-комунікаційних технологій, стратегія мережизації.

Данилович-Кропивницькая М.Л. ИНФОРМАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА КАК ПЛАТФОРМА СЕТЕЗАЦИИ

В статье обоснован переход к новой организационной и управленческой парадигме, основанной на виртуализации бизнес-процессов и концепции самоорганизации – сетизации. Функционирование предприятий в режиме сети генерирует новые конкурентные преимущества, а стратегическое управление сетями позволяет сократить расходы и повысить доходы, а также обеспечить скорость реакции предприятия на изменение экономической конъюнктуры.

Ключевые слова: сети, сетизация, информационная экономика, индекс развития информационно-коммуникационных технологий, стратегия сетизации.

Danylovych-Kropyvnytska M.L. INFORMATION ECONOMY AS A PLATFORM FOR NETWORKISATION

The article explains the transition to a new organisational and management paradigm that is based on virtualized business processes and a concept of self-organisation, i.e. networkisation. A company operating in a network mode generates new competitive advantages, since strategic management of networks provides for cost reduction and income increase, as well as ensures a company's prompt responses to changes in the market.

Keywords: networks, information economy, ICT development index, networkisation strategy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасний етап розвитку економіки характеризується посиленням інтеграційних процесів, однією з причин яких виступає протиріччя між комп'ютерно-інформаційними технологіями та об'єктивною інтелектуальною обмеженістю економічних агентів. Це суттєво впливає на вибір форми взаємодії економічних суб'єктів, де перевага надається найбільш сучасним, зокрема мережевим, організаціям. Інформаційна революція, що відбулася на базі комп'ютерно-інформаційних технологій, надала всій економічній системі та економіці підприємств новий базис, додавши до загальновідомих додатковий фактор виробництва – інформацію. Зростаючий вплив інформації на рівень підприємства вимагає додаткового вивчення її впливу на зміну системи управління фірмою, доцільності нової структури організації та інструментів визначення ефективності функціонування організації в нових економічних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інформаційна економіка (ІЕ) як складник

зовнішнього середовища фірми, впливає на її внутрішнє середовище і систему управління, висуває нові вимоги до способів ведення і механізмів координації господарської діяльності. Сучасна фірма вимушена адаптуватися до динамічного мінливого середовища і намагається знайти можливість отримання конкурентної переваги без додаткового збільшення основних факторів виробництва, а через ефективне використання знання як ресурсу. Виділення поряд з організаційним інформаційного ресурсу як передумови досягнення конкурентної переваги виявляє потребу в перегляді ролі інформації та її впливу як на систему управління фірмою, так і на внутрішнє середовище діяльності загалом.

На початку ХХІ ст. почався новий етап зміни управлінської парадигми. Кібернетична концепція менеджменту, за якої керуюча підсистема, згідно зі своїми уявленнями про ефективний вплив на зовнішнє і внутрішнє середовище, впливає на керовану підсистему, поступається місцем синергетичній концепції, зміст якої полягає в тому, що керуюча

ланка доповнює свої можливості щодо ефективно організації діяльності структури через можливості керованої підсистеми.

У зв'язку із цим виникає потреба в перегляді поглядів на форму організації господарської діяльності, адже синергетична система управління більше орієнтована на мережеві форми організації з точки зору ефективності їх застосування в умовах інформаційної економіки, а також у розробленні принципів і моделей оптимізації мережевої взаємодії фірм.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Предметом дослідження даної статті є інформаційна економіка, яка слугує базою для розвитку нових інтеграційних утворень – мереж. В умовах швидкого розвитку новітніх інформаційно-комунікаційних технологій, віртуалізації бізнесу, перетворення інформації та знань в найвагоміший фактор виробництва здійснення стратегії мережізації має істотне значення для компаній, які належать до різних галузей або навіть є конкурентами. Ця стратегія забезпечує синергетичний ефект, збільшує інноваційний потенціал об'єднання, дає змогу скористатися перевагами поділу праці та забезпечити швидкість реакції системи на зміну економічної кон'юнктури.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інформаційне суспільство як соціальна, економічна і культурна система стало об'єктом уваги дослідників із 60-х років ХХ ст., коли стали очевидними риси зміни парадигми епохи. Поняття «інформаційне суспільство» було введено в науковий обіг майже одночасно в США і Японії Ф. Махлупом і Т. Умесао [1; 2], авторами, що отримали широку популярність завдяки своїм дослідженням динаміки наукомістких виробництв. У 70–80-ті роки найбільший внесок у розвиток даної концепції зробили М. Порат, Й. Масуда, Т. Стоун'єр, Р. Катц [3; 4] та низка інших учених. Ця концепція отримала найбільше визнання в 70–80-ті роки, у період, що характеризувався швидким поширенням технологічних досягнень і значних успіхів країн, що засвоювали нову інформацію та знання.

Останні два десятиліття ХХ ст. ознаменувалися тим, що в низці промислово розвинених країн установився якісно новий тип економіки – інформаційний. Інформаційна економіка (ІЕ) утворила фундамент постіндустріального суспільства, про формування якого західні філософи і соціологи почали активно заявляти в кінці 60-х – початку 70-х років минулого століття.

Принциповою відмінністю ІЕ від усіх попередніх типів економіки є той факт, що найважливішим продуктивним ресурсом тут виступає не фізичне благо, а інформація, знання. Інформація як продуктивний ресурс зумовлює відносну невичерпність (порівняно з будь-якими матеріальними ресурсами) джерела розвитку країни в умовах ІЕ. Цим визначаються всі інші якісні характеристики ІЕ, найбільш яскравими з яких виступають:

- переважання у вартості ВВП країни продуктів і послуг, створених у нематеріальних галузях і сферах національного господарства;
- значне перевищення чисельності і питомої ваги зайнятих у нематеріальних секторах економіки порівняно з матеріальними;
- сукупні витрати на виробництво, обробку і поширення інформації перевищують витрати на створення і реалізацію фізичних благ;
- інвестиції в людський капітал випереджають інвестиції у фізичний капітал;
- соціально-економічний розвиток постіндустріальної країни визначається не стільки темпами зростання ВВП, скільки різноплановими показниками якості життя.

Узагальнюючим результатом одночасного існування вищевказаних чинників стає зростання інтелектуального потенціалу країни і, отже, її якісний розвиток. При цьому конкурентні можливості країни переміщуються у сферу, практично недоступну державам, які перебувають ще на індустріальній стадії розвитку.

Не буде перебільшенням сказати, що в результаті інформаційної революції кінця 80-х – початку 90-х років ХХ ст. нерівномірність соціально-економічного розвитку країн світу, що складалася поступово, століттями, загострилася в період індустріалізації, прийняла свою крайню форму – поляризацію. Один полюс утворили розвинені країни (США, низка держав Західної Європи та Японія) – саме в них ученими зафіксовано масштабний перехід до інформаційної економіки, а на іншому полюсі – весь інший світ, народи, що не вичерпали потенціал розвитку в рамках індустріального суспільства.

Поширення інформаційної економіки в розвинених країнах призвело до їх значного відриву за рівнем технологічного та соціально-економічного розвитку від інших держав і забезпечило їм видимі переваги та можливості у встановленні стандартів виробництва і споживання на найближчі десятиліття.

Для оцінки розповсюдження ІЕ використовують індекс розвитку інформаційно-комуніка-

ційних технологій (ІКТ). Дані про розвиток ІКТ (англ. IDI) наводяться як за регіонами, так і за всіма країнами світу, у тому числі і в Україні.

Індекс розроблений у 2007 р. на основі показників, якими Міжнародний союз електрозв'язку оперує у своїх оцінках. Індекс зводить показники в єдиний критерій, який можна використовувати як інструмент для проведення порівняльного аналізу на глобальному, регіональному та національному рівнях. Розвиток оцінюється сумарним показником, який урахує 11 показників, (які становлять одне контрольне значення за шкалою від 0 до 10) за трьома групами: доступ до ІКТ (наприклад, кількість контрактів на рухомий зв'язок на 100 мешканців, обсяг міжнародного Інтернет-трафіку в розрахунку на одного мешканця та ін.), використання ІКТ (наприклад, частка осіб, що користуються Інтернетом), навички роботи з ІКТ (наприклад, охоплення населення вищою освітою, %).

У рейтингу за 2015 р., який включає статистику за 167 країнами, як і в 2010 р., лідирувала Південна Корея, а замикали його африканські країни. У десятці лідерів світового рейтингу – вісім європейських країн: Данія, Ісландія, Сполучене Королівство, Швеція, Люксембург, Швейцарія, Нідерланди та Норвегія. Практично дві третини із 30 провідних у рейтингу країн – європейські, де спільна нормативно-правова база і чіткий набір пріоритетних галузей діяльності, цілей і завдань допомогли країнам перетворитися в передові інформаційні економіки. До числа 30 провідних країн належать також економіки з високим рівнем доходів з Азіатсько-Тихоокеанського регіону (Австралія, Макао (Китай), Сінгапур і Нова Зеландія), а також Сполучені Штати і Канада з регіону Північної Америки. Незважаючи на широке

поширення ІКТ у всьому світі, зберігаються значні відмінності між розвиненими і країнами, що розвиваються, причому значення Індексу в середньому вдвічі вище в розвиненому світі, ніж у країнах, що розвиваються [5].

Що стосується України, то в рейтингу, що відбиває розвиненість інформаційно-комунікаційних технологій, вона посідала такі місця: 2012 р. – 68-е, 2013 р. – 73-є, 2014 р. – 81-е (втратила вісім позицій), 2015 р. – 79-е (піднялася на дві позиції) [6].

Як видно з табл. 1, утрата 10 позицій у рейтингу за період 2010–2015 рр. спричинена такими факторами, як відставання за складниками, що характеризують політичне та регуляторне середовище, низький рівень використання ІКТ урядом, відсутність в уряді чіткого плану впровадження і використання ІКТ для підвищення рівня конкурентоспроможності [7].

Відставання України від промислово розвинених країн у сфері інформаційних технологій і, відповідно, у становленні інформаційної економіки можна вважати критичним. Однак незалежно від бажання тієї чи іншої країни розвиток інформаційної економіки об'єктивно, як і глобалізація, не піддається стримуванню. Поступальний розвиток інформаційних технологій, зміна світорозуміння їх користувачів призводить до розуміння неминучості розвитку сучасної економіки в напрямі інтелектуалізації як у сфері послуг, так і у виробництві.

До недавнього часу інформація не завжди була найважливішим активом для компаній. Процес управління діяльністю організації більше залежав від персонального впливу перших осіб компаній без процесу координації зусиль менеджерів і аналізу даних. Ділові рішення приймалися першими особами ком-

Таблиця 1

Індекс розвитку ІКТ країн СНД за 2015 р. [5]

Країна	Регіональний рейтинг 2015 р.	Глобальний рейтинг 2015 р.	IDI за 2015 р.	Глобальний рейтинг 2010 р.	IDI за 2010 р.	Зміна в глобальному рейтингу за 2010-2015 рр.
Білорусія	1	36	7,18	50	5,3	14
РФ	2	45	6,91	46	5,57	1
Казахстан	3	58	6,20	62	4,81	4
Молдова	4	66	5,81	74	4,28	8
Азербайджан	5	67	5,79	76	4,21	9
Вірменія	6	76	5,32	78	4,10	2
Грузія	7	78	5,25	85	3,76	7
Україна	8	79	5,23	69	4,41	-10
Киргизстан	9	97	4,62	112	3,02	15

паній найчастіше на основі досвіду й інтуїції і лише в небагатьох випадках – на основі спеціально підготовленої інформації, що містить варіанти рішень і оцінку ймовірності їх здійсненості. Лише потужні компанії могли дозволити собі мати аналітичні центри, які готували матеріал для прийняття рішень. Розвиток обчислювальної техніки кардинально змінив навколишнє середовище бізнесу.

Глобалізація й інтегрований розвиток індустріальних економік значно розширюють можливості бізнесу. Інформаційні технології та інформаційні системи (ІТ/ІС) забезпечують мобільний доступ і аналітичну підтримку, які задовольняють потреби в торгівлі та керівництві підприємствами в масштабі країн і континентів. Це створює загрози національним і регіональним фірмам: глобальний зв'язок і системи управління надають споживачу інформацію про пропозиції та ціни і дають змогу здійснювати операції і замовлення протягом 24 годин на добу в будь-якому місці, де є доступ до мережі.

Сучасний стан інформаційних технологій можна охарактеризувати так:

- наявність великої кількості програмно-апаратних комплексів та платформ для ефективного управління і супроводу виробництва, промислово функціонуючих баз даних і сховищ знань великого обсягу, що містять інформацію з усіх напрямів діяльності підприємства;
- наявність технологій, що забезпечують інтерактивний доступ будь-якого користувача до інформації та ресурсів, технічною основою для цього служать відкриті (*Free*) і корпоративні системи пошуку інформації (*Information Retrieval Systems – IRS*), державні та комерційні системи зв'язку, глобальні (*Global Network Systems – GNS*), національні (*NNS*) і регіональні (*RNS*) інформаційно-обчислювальні мережі; міжнародні угоди, стандарти і протоколи обміну даними;
- розширення функціональних можливостей ІТ, що забезпечують розподілену роботу баз і сховищ даних із даними різноманітної структури і змісту, мультиоб'єктних документів, гіперсередовищ; створення локальних і інтегрованих проблемно-орієнтованих ІС різного призначення на основі потужних серверів та локально-обчислювальних мереж;
- включення в ІС спеціалізованих інтерфейсів користувача для взаємодії з експертними системами (*Expert System – ES*), систем підтримки прийняття рішення (*Decision Support System – DSS*), систем підтримки виконання (*Executive Support System – ESS*), систем

машинного перекладу (*Translating Computer System – TCS*) та інших технологій і засобів.

В умовах ІЕ об'єднання в мережеві структури має істотне значення для компаній, які належать до різних галузей та займають різні позиції в ланцюгах постачання або навіть конкурують у різних галузях.

Здійснення «мережізації» приводить на практиці до формування двох типів організаційних структур. Перший – формування мережевої структури великої компанії, яка об'єднує навколо себе фірми меншого розміру, доручаючи їм виконання спеціальних завдань. Ці фірми, своєю чергою, можуть мати власні підрозділи, необхідні для здійснення виробничої діяльності, що вимагає високої спеціалізації. У такому разі мережа має ознаки ієрархічності, де материнська компанія займає домінуюче положення в ділових зв'язках, виступаючи головним замовником. Це дає змогу отримувати переваги не за рахунок участі в капіталі, а через ринковий механізм. Велика компанія («підприємство-мережа») підбирає партнерів, відрізняється достатньою гнучкістю, характеризується значним творчим потенціалом. Разом із тим існує небезпека потрапляння в залежність від домінантної компанії дрібних фірм, що формують мережу.

Другий тип – формування мережі підприємств, близьких за розміром, більшість яких юридично самостійні, але підтримують стійкість один одного у процесі здійснення виробництва. Таке об'єднання підприємств, яке зазвичай функціонує в межах одного регіону або в рамках одного виду виробничої діяльності, підвищує конкурентоспроможність вироблених товарів і послуг.

Важливе значення має вирішення питання про місце мережізації в системі заходів стратегічного планування та управління. У загальному випадку формування мережевої структури великої компанії покликане забезпечити сприятливі умови для ефективного функціонування і розвитку, тобто стимулювати спільний зростання виробництва товарів і послуг.

Однак стратегія мережізації співставна з методами звуження власної виробничої діяльності, коли підприємство перестає займатися певними їх видами та делегує їх виконання зовнішнім партнерам. Така стратегія є прийнятною для вітчизняних диверсифікованих державних підприємств або окремих приватних фірм, які можуть сконцентруватися на пріоритетних для них галузях спеціалізації, а інші види діяльності передати зовнішнім агентам, які можуть виконати поставлені завдання

більш кваліфіковано, ніж внутрішні підрозділи підприємства.

Мережеві організаційні структури можна формувати в рамках стратегії, що передбачає пошук підприємством перспектив створення нових технологічних процесів, використовуючи партнерські відносини з іншими підприємствами або утворюючи спільні філії. Для того щоб реалізовувати стратегії об'єднання підприємств у мережеві структури необхідно дотримання двох ключових умов:

- визначити найважливіші бізнес-процеси підприємств, пов'язані з клієнтами та мережею партнерів;

- трансформувати ці бізнес-процеси в найбільш ефективні та гнучкі для задоволення споживачів з урахуванням прогнозованих потреб на динамічних ринках.

Щоб вирішити ці завдання, необхідно не тільки збалансувати різні компанії всередині мережі, але й упровадити відповідну конфігурацію окремих систем так, щоб вони працювали спільно та синхронно. Крім того, потрібно автоматизувати потоки даних та інформації між системами та працівниками, які мають їх використовувати так, щоб синхронізація інформації разом із використовуваними системами проходила в реальному режимі часу.

Звичайно, ключові бізнес-процеси різняться залежно від галузі, але у разі застосування стратегії мережевого об'єднання вона торкнеться основних бізнес-процесів промислової мережі у зв'язку зі зростанням можливостей.

Мережеві структури як механізм характеризуються певним методом комунікацій (вони засновані не на цінах або ієрархічних відносинах, а на особистих або персоніфікованих взаємозв'язках); типом формування переваг (це взаємозалежні відносини, відмінні від незалежних відносин, характерних для ринку, і залежних відносин, характерних для бюрократичних структур); нормативною базою взаємовідносин (принцип додатковості й узгодження на відміну від контрактних відносин, що переважають на ринку, або авторитарних – в ієрархічних системах).

Мережізація економіки передбачає об'єднання виробничих фірм із локальним органом фінансування (банком), страховими, брокерськими компаніями тощо, що дає змогу колективно, не використовуючи допомоги держави, об'єднувати фінансові та виробничі зусилля для виконання поставленої мети.

Внаслідок цього у міру розвитку мережевої економіки об'єктивно відбуватиметься демонтаж індустріальної економіки і створення гнучкої мережі нових структур і нових форм організації виробничої та економічної діяльності.

Висновки з цього дослідження. Мережізація пропонує нетрадиційний погляд на потенційні результати діяльності мережевих структур. Зокрема, мережеві структури можна розглядати як одну з форм соціальної мобілізації. Мережізація містить у собі передумови нової організаційної та управлінської парадигми, заснованої на віртуалізації бізнес-процесів і концепції самоорганізації. Так, із позицій синергетичного підходу вузли мережі можна розглядати як атрактори процесів самоорганізації. Мережева структура неформальна, мобільна і дискретна. Вона націлена на максимально можливий розподіл ризиків і створює тимчасові віртуальні інститути для набагато ефективнішого вирішення конкретного завдання.

Мережізація дає змогу організаціям більш повно використовувати переваги поділу праці, коли компанія може позбутися тих видів діяльності, де не вдається досягти необхідного рівня ефективності і водночас скористатися порівняльними перевагами своїх партнерів.

Також до позитивів віднесемо підвищення рівня компетентності персоналу, бо розвиток мережі має великий інноваційний потенціал, оскільки мережеві структури є обґрунтованою реакцією організацій, які розуміють обмеження і вигоди, які можна отримати зі співпраці та обміну досвідом.

Тобто функціонування підприємств у режимі мережі генерує нові конкурентні переваги, а стратегічне управління мережами дає змогу скоротити витрати і підвищити доходи, а також забезпечити швидкість реакції підприємства на зміну економічної кон'юнктури.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Machlup, F. The Production and Distribution of Knowledge in the United States [Текст] / F. Machlup. – NJ.: Princeton, 1962. – 283 p.
2. Hoso Asahi. Joho sangyo ron. Information Industry Theory: Dawn of the Coming Era of the Ectodermal Industry [Текст] / Hoso Asahi, Umesao Tadao – Tokyo.: VP, 1963. – 156 p.
3. Лисенко М.В. Інформаційне суспільство як теорія і практика сучасності / М.В. Лисенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://novyn.kpi.ua/2007-2-1/04_Lisenko.pdf.

4. Masuda Y. The Information Society as Post-Industrial Society. – Wash., 1981. – 103 p.

5. Звіт ІТУ: Розвиток інформаційно-комунікаційних технологій у світі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dut.edu.ua/ua/news/1/category/575/view/3603>.

6. Матеріал із вільної енциклопедії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://uk.wikipedia.org>.

7. Рівень розвитку інформаційно-комунікаційних технологій в Україні та світі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://edclub.com.ua/analytika/riven-rozvytku-informaciyno-komunikaciy-nyh-tehnologiy-v-ukrayini-ta-sviti>.

УДК 339.138

Комунікації на ринку освітніх послуг: загальне та специфічне

Дейнега І.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Рівненського державного гуманітарного університету

Андрощук М.С.

викладач кафедри менеджменту
Рівненського державного гуманітарного університету

У статті розкрито особливості смислового наповнення поняття «комунікація» відповідно до наявних соціального, технічного, гуманістичного та комерційного (маркетингового) підходів. Описано основні характеристики комунікативних процесів на ринку освітніх послуг і конкретизовано їх функціональне навантаження. Визначено типи зовнішніх комунікативних потоків, що використовуються в діяльності організацій на ринку освітніх послуг. Обґрунтовано доцільність використання ними окремих елементів комунікативного комплексу.

Ключові слова: комунікація, освітні послуги, зовнішні комунікативні потоки, комунікативний комплекс.

Дейнега И.А., Андрощук М.С. КОММУНИКАЦИИ НА РЫНКЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ: ОБЩЕЕ И СПЕЦИФИЧЕСКОЕ

В статье раскрыты особенности смыслового наполнения понятия «коммуникация» в соответствии с существующими социальным, техническим, гуманистическим и коммерческим (маркетинговым) подходами. Описаны основные характеристики коммуникативных процессов на рынке образовательных услуг и конкретизирована их функциональная нагрузка. Определены типы внешних коммуникативных потоков, используемых в деятельности организаций на рынке образовательных услуг. Обоснована целесообразность использования ими отдельных элементов коммуникативного комплекса.

Ключевые слова: коммуникация, образовательные услуги, внешние коммуникативные потоки, коммуникативный комплекс.

Deynega I.A., Androshchuk M.S. COMMUNICATION IN THE EDUCATIONAL SERVICES: GENERAL AND SPECIFIC

The features of the semantic content of the term "communication" in accordance with existing social, technical, humanistic and commercial (marketing) approaches. The basic characteristics of communication processes in the educational market and specified their functional load. Types of external communication flows used in activities of the educational market. The expediency of use of certain elements of the communication complex.

Keywords: communication, educational services, external communication flows, communicative complex.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Всі об'єкти та суб'єкти, котрі існують у природі, так чи інакше взаємодіють між собою. Загальновідомий закон збереження енергії свідчить про те, що енергія не виникає з нічого і не зникає в нікуди, а може лише трансформуватися з однієї форми на іншу. Цей факт чи не найкращим чином підтверджує сутність процесу такої взаємодії, у результаті якої одна сторона передає іншій певну інформацію (знання), що в подальшому трансформується в комерційні результати, емоційні взаємини, ефективні управлінські рішення, культурні цінності нації тощо. У широкому розумінні така взаємодія отримала назву комунікації.

Комунікаціями пронизані всі сфери людського життя, у тому числі й освітня діяль-

ність. Якщо дослідженню комунікацій між учителем (викладачем) та учнем (студентом), а також комунікацій, що виникають усередині освітніх організацій між її працівниками приділено достатньо уваги, то дослідження зовнішніх комунікацій на ринку освітніх послуг є ще недостатньо завершеними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливо помітне зростання дослідницького інтересу до проблем комунікації та інформації стало спостерігатися в другій половині ХХ ст. Викликаний він був передусім бурхливим розвитком кібернетики, математичної теорії комунікації та сучасних електронних систем зв'язку. З появою робіт Н. Вінера, К. Шеннона, У.Р. Ешбі, А.І. Берга, А.Н. Колмогорова та ін. терміни «комунікація», «інформація», «інформаційний обмін» отримали широке поши-

рення в самих різних галузях науки і стали чи не найбільш багатозначними. До початку 1960-х років тільки в закордонній філософській та соціологічній літературі нараховувалося близько сотні визначень комунікації [1, с. 10].

Нині питанням становлення і розвитку зовнішніх (або маркетингових) комунікацій та практики управління ними присвячено чимало фундаментальних праць відомих фахівців: П. Дойля, Ф. Штерна, Д. Джоббера, Ф. Котлера, Т. Левітта, Л. Маттссона, В. Прауде та ін.; як окрема теорія – у Д. Аакера, Дж. Бернета, С. Моріарті, С. Блека, Т. Гріффіна, А. Дейана, Д. Доті, Дж. Енджела та ін. Проте теоретичні підходи та практичні рекомендації, які присутні у працях зазначених вище та інших закордонних науковців не адаптовані до реальностей вітчизняного ринку.

В Україні проблемі застосування маркетингових комунікацій присвячено теоретичні та практичні розробки відомих у цій сфері вчених: А. Войчака, Н. Крахмальнової, В. Королька, Т. Лук'янець, М. Окландера, Є. Ромата та ін. Аналіз праць цих та інших учених показав, що в Україні майже відсутні наукові дослідження, присвячені застосуванню теорії маркетингових комунікацій на ринку освітніх послуг.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те що комунікаціями займається значна кількість вітчизняних і закордонних учених у різних сферах людської діяльності, поза увагою залишаються питання, пов'язані з реалізацією комунікативної діяльності організацій на ринку освітніх послуг.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є оцінювання процесу формування зовнішніх комунікацій та виявлення специфічних особливостей їх прояву організаціями на ринку освітніх послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Комунікація – явище універсальне, її зміст і форми потрапляють у поле зору багатьох наук соціально-гуманітарного, природничо-наукового і технічного циклів [1, с. 3],

саме тому комунікації як явище вивчаються і використовуються в прикладному аспекті філософами, соціологами, політологами, культурологами, психологами, педагогами, лінгвістами, філологами, журналістами та іншими фахівцями, які завжди так чи інакше зверталися до проблем людського спілкування. Таким чином, комунікація є складним і багатограним явищем, яке виявляється і в соціумі, і в природі. Кожна з перерахованих наук вивчає комунікацію під своїм кутом зору (табл. 1).

Поняття «комунікація» розглядається в кожному з представлених підходів залежно від того змісту, який у них вкладається, тому в одних випадках комунікація виступає лише як інформаційна сторона, аспект спілкування; в інших, навпаки, спілкування виступає стороною, або формою, комунікації.

У деяких джерелах розрізняють поняття «комунікація» та «комунікації». Зокрема, поняття «комунікація» може мати такі значення: 1) спілкування, що ґрунтується на взаєморозумінні; повідомлення інформації від однієї людини до іншої або кількох інших; 2) масова комунікація – процес поширення інформації за допомогою технічних засобів. Під «комунікаціями» розуміються виключно «шляхи сполучення і транспорту, лінії зв'язку» [8, с. 543].

На нашу думку, такий поділ є не зовсім коректним, оскільки ці два слова відрізняються лише числовою формою – одне вжито в однині, друге – у множині. Як відомо, числові форми іменників в українській мові призначені для розрізнення їх кількісних ознак, тобто якщо якась подія (у даному разі – процес поширення інформації) одна, то логічно вживати поняття «комунікація», а якщо їх декілька – «комунікації». Тому притримуємося визначення, що комунікація: 1) шлях повідомлення, лінія зв'язку; 2) повідомлення або спілкування; 3) процес обміну інформацією, її смисловим значенням між двома або більше людьми [9, с. 378].

Загалом таку багатоваріантність визначення суті поняття «комунікація» най-

Таблиця 1

Ідентифікація змісту поняття «комунікація» [1–8]

Автор	Зміст поняття	Підсумкова теза
Соціальний підхід		
Ч. Кулі	Механізм, за допомогою якого забезпечуються існування і розвиток людських відносин, що включає в себе всі розумові символи, засоби їх передачі в просторі і збереження в часі	Зв'язує будь-який організм в єдине ціле; без неї неможливе існування людських відносин

К. Черрі	Соціальне об'єднання індивідів за допомогою мови або знаків, установлення загальнозначущих наборів правил для різної цілеспрямованої діяльності	Спілкування, взаємодія між людьми; комунікація – «це, по суті, соціальне явище», «соціальне спілкування»
Т. Шибутані	Спосіб діяльності, який полегшує взаємне пристосування поведінки людей ... такий обмін, який забезпечує кооперативну взаємодопомогу, роблячи можливою координацію дій великої складності	Взаємне пристосування поведінки людей
А.Ф. Мельник	Акт спілкування, зв'язок між двома або більше індивідуумами, заснований на взаєморозумінні; повідомлення інформації однією особою іншій або низці осіб	Акт, заснований на взаєморозумінні
Технічний підхід		
А. Урсул	Обмін інформацією між складними динамічними системами та їх частинами, які в змозі приймати інформацію, накопичувати її, перетворювати	Приймання, накопичення, перетворення інформації
М. Каган	Інформаційний зв'язок суб'єкта з тим чи іншим об'єктом – людиною, твариною, машиною	Процес односпрямований: інформація передається тільки в один бік, тому в принципі не має великого значення, чи є приймачем людина, тварина або технічний пристрій
Д. Льюїс, Н. Гпуер	Передача сигналів між організмами або частинами одного організму, коли добір сприяє продукуванню і сприйняттю сигналів. У процесі комунікації відбувається зміна інформації і взаємна адаптація суб'єктів	Зміна інформації і взаємна адаптація суб'єктів
В.М. Берьозін	Масова комунікація ... діяльність з отримання, впорядкування, обробки і передачі інформації	Отримання, впорядкування, обробка і передача інформації
Г.Г. Почепцов	Перекодування вербальної в невербальну і невербальної у вербальну сфери; історично комунікацією було саме це: примус іншого до виконання тієї чи іншої дії	У процесі обміну відбувається трансформація інформації
Гуманістичний (психологічний) підхід		
П. Сміт, К. Беррі, А. Пулфорд	Акт відправлення інформації від мозку однієї людини до мозку іншої людини	Взаємодія інтелектів
А.Б. Звєгінцев, А.П. Панфілов	Специфічний обмін інформацією, процес передачі емоціонального і інтелектуального змісту	Інформація може бути як емоціонального, так і інтелектуального змісту
В.М. Берьозін	Масова комунікація ... діяльність з отримання (відкриття, винаходу) нових смислів, що наближають людину до досягнення істинного та морального знання	Комунікація сприяє інноваціям
Комерційний (маркетинговий) підхід		
Г.Л. Багієв	Процес взаємодії суб'єктів маркетингової системи з приводу узгодження та прийняття тактичних і стратегічних рішень у маркетинговій діяльності	Результат комунікації – прийняття рішень
Дж. Бернет, С. Моріарті	Процес поширення повідомлень, що передаються в різній формі і різними способами, для просування товарів, послуг або ідей	Результат комунікації – просування товарів, послуг або ідей
Г. Аммельбург	Функція управління, що за допомогою правильно організованої передачі інформації дає змогу забезпечити надійне з'єднання всіх ланок підприємства	Результат комунікації – надійне з'єднання всіх ланок підприємства та їх взаємодія

більш чітко відображено у тлумаченні його О.Л. Гнатюком: «Комунікація – це і шлях спілкування, і форма зв'язку, і акт спілкування, і повідомлення інформації, у тому числі повідомлення інформації за допомогою технічних засобів» [10, с. 12].

Отже, обов'язковою умовою існування та реалізації комунікації є наявність інформації або інформаційного обміну, а також як мінімум двох учасників такого обміну. Саме цей факт відображений у більшості визначень комунікації. При цьому слід урахувати, що комунікація можлива лише тоді, коли взаємодіючі системи (учасники обміну інформацією): а) володіють деякою співмірністю, тобто взаємопов'язані за рівнями свого розвитку; б) розрізняються ступенем упорядкованості своїх структур, тобто відрізняються своїми інформаційними потенціалами (інформаційний обмін неможливий, якщо учасники обміну інформацією інформаційно тотожні).

Г. Лассвелл ідентифікував специфічні функції, які може виконувати комунікація: 1) спостереження за оточуючим світом; 2) забезпечення взаємозв'язку частин суспільства відповідно до змін середовища; 3) передача соціального досвіду від одного покоління до іншого [11, с. 132].

Як видно з попереднього дослідження, поняття комунікації багатогранне, воно пронизує всі сфери людської життєдіяльності. Освітня діяльність теж не є винятком, а швидше навпаки – однією зі сфер діяльності, де комунікативна діяльність представлена якнайширше, адже крім комунікацій,

що типово виникають у переважній більшості організацій, що функціонують на ринку, (рис. 1), сам процес освітньої діяльності теж є комунікацією, тобто інформаційним обміном між викладачем (вчителем) та студентом (учнем).

Як вважають І. Грищенко та Н. Крахмальова, «у сьогоденних умовах діяльності комунікацію необхідно розглядати як підсистему вищого навчального закладу з її основними функціями: поширення стратегії розвитку ВНЗ; інтеграція й регулювання освіти, науки і бізнесу; формування громадської думки; розвиток і поширення іміджу ВНЗ» [12].

Ці ж науковці вважають, що комунікаційна робота ВНЗ обмежена лише «сукупністю процесів передавання інформації, даних про стан і діяльність вищого навчального закладу, які піддаються цілеспрямованому регулюванню та використовуються для формування іміджу, ідеологічного впливу на оцінки, думки й поведінку споживачів освітніх та наукових послуг» [12]. При цьому вони не враховують, що комунікація – це не лише передавання інформації, а інформаційний обмін, який швидше можна назвати інформаційним кругообігом, адже від споживачів та інших учасників ринку освітніх та наукових послуг теж надходить інформація у відповідь на дії ВНЗ, а дії ВНЗ за правильного їх планування повинні бути скореговані на реакцію ринку. Тільки за таких умов комунікація буде повноцінною.

Тому пропонуємо наступне визначення комунікації на ринку освітніх послуг: це постійно діючий обмін інформацією між освіт-

зворотні зв'язки

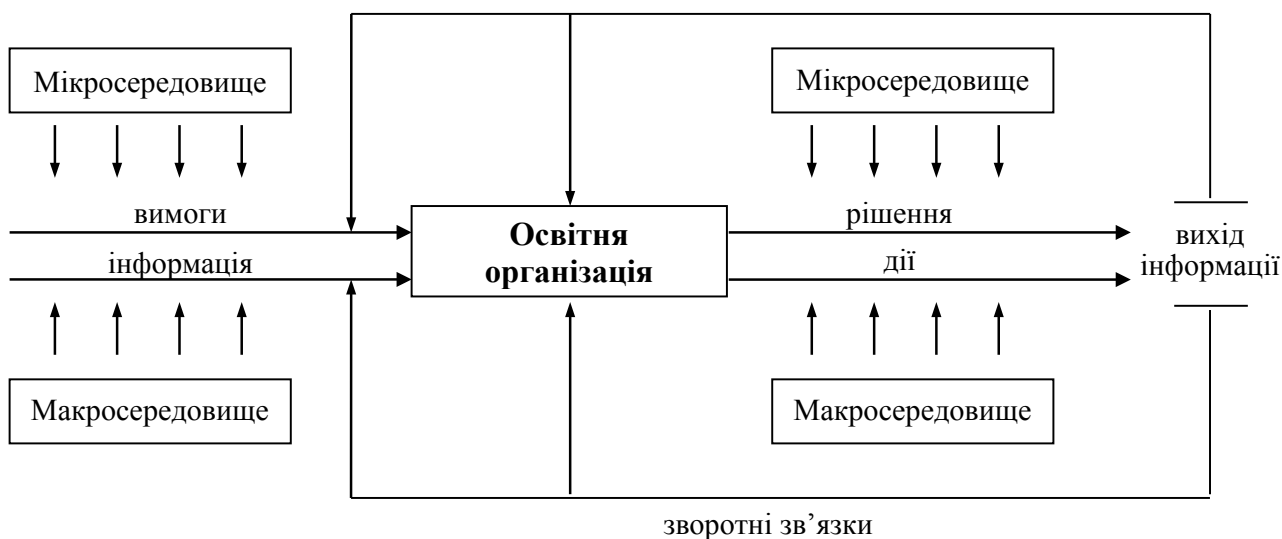


Рис. 1. Зовнішній інформаційний контур освітніх організацій (інформаційний кругообіг)

ньою організацією та її зовнішнім оточенням, який сприяє максимальному заповненню студентських (учнівських) аудиторій за рахунок повного врахування вимог останніх.

Для взаємодії з ринком освітні організації класично використовують так званий комплекс маркетингових комунікацій (комунікаційний мікс), основними елементами якого є: реклама, стимулювання збуту, персональний продаж, паблік рилейшнз, прямиий маркетинг, а також синтетичні засоби (виставки та ярмарки, спонсорство, брендинг, інтегровані маркетингові комунікації в місцях продажу) [13, с. 409].

Основні типи зовнішніх комунікативних потоків, що використовуються в діяльності організацій на ринку освітніх послуг, відображено в табл. 2.

Як видно з опису, представленого в табл. 2, кожний тип зовнішніх комунікативних потоків освітніх організацій має свої специфічні характеристики. Крім того, нині масово не використовуються такі елементи комунікативного комплексу, як брендинг, спонсорство, а також такий зовнішній комунікативний потік, як соціальні мережі.

Особливу увагу необхідно приділяти соціальним мережам. Незважаючи на те що вони є відносно новим типом комунікативного потоку, проте вже зараз мають значний масштаб охоплення та перспективи розвитку в майбутньому. Як засвідчують статистичні джерела, сьогодні загальна кількість користувачів найбільшої соціальної мережі у світі

Facebook становить 1,44 млрд. осіб, у тому числі в Україні станом на 25 квітня 2016 р. користувачами Facebook були 5,4 млн. осіб. Пришвидшення темпів росту в Україні в річному вираженні становило в 2016 р. 35–40% [14].

У серпні 2016 р. команда AdPro представила огляд соціальних мереж в Україні, зазначивши їх відмінні риси. Так, в Україні на відміну від решти світу лідирують «ВКонтакте» і «Однокласники». Однак за рівнем залучення на першому місці знаходиться Instagram, який буде рости і далі.

На сьогодні найпопулярнішою соціальною мережею в Україні залишається «ВКонтакте», користувачами якої є практично 13 млн. українців [15].

Наведені вище показники свідчать про те, що соціальні мережі впроваджуються у кожен сферу діяльності людства та представляють собою невід'ємну характеристику сучасного українського суспільства, тому освітні організації, які прагнуть позиціонувати себе на ринку як такі, що пропонують сучасні знання своїм здобувачам, розуміють потреби своєї цільової аудиторії, повинні активно використовувати соціальні мережі для підтримання комунікації з нею.

Аналогічно організаціям на ринку освітніх послуг необхідно більшу увагу приділяти і брендингу, оскільки вдало сформований образ освітнього закладу, який максимально відповідає очікуванням цільової аудиторії, може забезпечити йому максимальну напо-

Таблиця 2

Основні типи зовнішніх комунікативних потоків, що використовуються в діяльності організацій на ринку освітніх послуг

Характеристика типу комунікативного потоку	Назва типу комунікативного потоку			
	розповідь знайомого	профорієнтаційні заходи	газета	телебачення
Аудиторія	випадкова	свідомо зібрана	свідомо вибрана	переважно випадкова
Зміст	яскрава подія	згідно з планом заходу	аналітика	фактаж
Час	минуле	поза часом	вчорашня подія	сьогоднішня подія
Регулярність	випадкова	запланована	щоденна	щогодинна
Яскравість події	сама яскрава	емоційно забарвлена	будь-яка	візуальна
Професійність	реалізується випадковими особами	переважно професійно організована	професійно організована	професійно організована
Вартість	безплатно	доступно	доступно	дорого

Джерело: адаптовано з використанням [4, с. 21]

вненість учнівських (студентських) груп. Особливо гостро це завдання постає перед ВНЗ та професійно-технічними освітніми закладами, які в 2016 р. недобрали студентів і нині мають проблеми з ліквідністю. Аналогічну проблему має також і низка загальних середніх навчальних закладів, розташованих у сільській місцевості, особливо наближеній до міст, потенційні учні яких вибирають міські школи, за рахунок чого сільські школи мають проблеми з формуванням класів і нині знаходяться під загрозою закриття.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, комунікація – цілеспрямований процес передачі інформації з використанням правил та норм, необхідних для досягнення взаєморозуміння. Обов'язковою умовою існування та реалізації комунікації є наявність інформації або інформаційного обміну, а також як мінімум двох учасників такого обміну. При цьому слід урахувувати, що комунікація можлива лише тоді, коли учасники обміну інформацією володіють деякою співмірністю, а також відрізняються своїми інформаційним потенціалом.

Комунікації на ринку освітніх послуг – це постійно діючий обмін інформацією між освітньою організацією та її зовнішнім оточенням, який сприяє максимальному заповненню студентських (учнівських) аудиторій за рахунок повного врахування вимог останніх.

Сьогодні основними типами зовнішніх комунікативних потоків, що використовуються в діяльності організацій на ринку освітніх послуг, є розповідь знайомого, профорієнтаційні заходи (дні відкритих дверей, відвідування шкіл та підприємств, відкриті лекції тощо), реклама в ЗМІ. Кожний тип зовнішніх комунікативних потоків освітніх організацій має свої специфічні характеристики. Крім того, нині організаціями на ринку освітніх послуг масово не використовуються такі елементи комунікативного комплексу, як брендинг, спонсорство, а також такий зовнішній комунікативний потік, як соціальні мережі. Враховуючи встановлену в цій роботі актуальність застосування саме цих елементів комунікативного комплексу в діяльності організацій на ринку освітніх послуг, вважаємо цей напрям досліджень найбільш пріоритетним.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Основы теории коммуникации : [учебник] / Под ред. проф. М.А. Василика. – М. : Гардарики, 2003. – 615 с.
2. Державне управління : [навч. посіб.] / А.Ф. Мельник, О.Ю. Оболенський, А.Ю. Васіна ; 2-е вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2004. – 344 с.
3. Березин В.М. Массовая коммуникация: сущность, каналы, действие. Серия «Практическая журналистика» / В.М. Березин. – М. : РИП-холдинг, 2003. – 157 с.
4. Почепцов Г.Г. Теория коммуникации / Г.Г. Почепцов. – М. : Рефл-бук ; К. : Ваклер, 2001. – 656 с.
5. Маркетинг : [учеб. для вузов] / Г.Л. Багиев, В.М. Тарасевич, Х. Анн ; под общ. ред. Г.Л. Багиева. – М. : Экономика, 1999. – 703 с.
6. Бернет Дж., Мориарти С. Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход / Дж. Бернет, С. Мориарти; пер. с англ. под ред. С.Г. Божук. – СПб. : Питер, 2001. – 864 с.
7. Аммельбург Г. Предприятие будущего: Структура, методы и стиль руководства / Г. Аммельбург. – М. : Междунар. отношения, 1997. – 415 с.
8. Словник іншомовних слів: 23000 слів та термінологічних словосполучень / Уклад. Л.О. Пустовіт [та ін.]. – К. : Довіра, 2000. – 1018 с.
9. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна ; 5-е изд., доп. и перераб. – М. : Институт новой экономики, 2002. – 1280 с.
10. Гнатюк О.Л. Основы теории коммуникации : [учеб. пособ.] / О.Л. Гнатюк. – М. : КНОРУС, 2010. – 256 с.
11. Лассвелл Г. Структура и функции коммуникации в обществе / Г. Лассвелл // Массовая коммуникация в современном мире: методология анализа и практика исследований / М.М. Назаров ; Ин-т социол. образования Рос. центра гуманитар. образования, Ин-т социологии Рос. акад. наук. – М. : Едиториал УРСС, 2003. – 239 с.
12. Грищенко І., Крахмальова Н. Роль комунікацій у функціонуванні вищих навчальних закладів / І. Грищенко, Н. Крахмальова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : knu.edu.ua/.../pdf/.../Gryshchenko_Krakhmaleva_6.pdf.
13. Гаркавенко С.С. Маркетинг : [підручник] / С.С. Гаркавенко. – Київ : Лібра, 2002. – 712 с.
14. Кількість користувачів Facebook в Україні почала рости швидше / Проект «Media sapiens» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://osvita.mediasapiens.ua/web/social/kilkist_koristuvachiv_facebook_v_ukraini_pochala_rosti_shvidshe/.
15. Украинцы во «ВКонтакте»: возраст, мобильность, достаток и другая статистика [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ain.ua/ukraincy-vo-vkontakte-vozzrast-mobilnost-dostatok-i-drugaya-statistika>.

УДК 338.22.021.4

Методичний підхід до оцінки і відбору венчурних проектів промислових підприємств

Дериколенко О.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та бізнес-адміністрування
Сумського державного університету

У статті сформульовано основні етапи оцінки та вибору венчурних проектів промислових підприємств. Дані пропозиції дають змогу формалізувати процес відбору венчурних проектів і зробити його максимально прозорим, зрозумілим і простим.

Ключові слова: венчурний проект, оцінка ефективності, промислові підприємства, методичний підхід.

Дериколенко А.Н. МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ И ОТБОРУ ВЕНЧУРНЫХ ПРОЕКТОВ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье сформулированы основные этапы оценки и отбора венчурных проектов промышленных предприятий. Данные предложения позволяют формализовать процесс отбора венчурных проектов и сделать его максимально прозрачным, понятным и простым.

Ключевые слова: венчурный проект, оценка эффективности, промышленные предприятия, методический подход.

Derykolenko O.M. THE METHODOLOGICAL APPROACH TO EVALUATING AND SELECTING VENTURE PROJECTS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

The article formulated the main stages of evaluating and selecting venture projects of industrial enterprises. These proposals allow formalizing the selection of process of venture projects, and making it as transparent, clear and simple as possible.

Keywords: venture projects, valuation of the effectiveness, industrial enterprise, methodological approach.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Наявні методичні підходи до аналізу й оцінки ефективності проектів (інноваційних, інвестиційних, венчурних) є прийнятними для промислових підприємств лише частково, адже, незважаючи на безумовні переваги і практичну апробацію, такі підходи не враховують усіх особливостей діяльності конкретних підприємств і тому потребують від суб'єктів господарювання додаткового доопрацювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням оцінки ефективності інвестиційних проектів присвячено велику кількість наукових робіт (Бикова Н.В. [1], Казакова М.Б. [5], Комаров А. [6], Локшин В.С. [7], Мельник Л.Г. [8] та ін.). Урахування ризиків – також не нова проблема для практиків і теоретиків, яка широко відображена в роботах Віннікова А.П. [2], Вітлинського В.В. і Наконечного С.І. [3], Грабового П.Г., Петрової С.Н. і Полтавцева С.І. [9], Ілляшенка С.М. [4], Бачкаї Т., Месена Д. і Міко Д. [10] та багатьох інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Але обґрунтування методичного підходу до оцінки і відбору венчурних проектів промислових підприємств з

урахуванням усіх основних факторів впливу залишається, на нашу думку, слабо опрацьованим і потребує додаткового дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розроблення і обґрунтування методичного підходу до оцінки і відбору венчурних проектів промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ураховуючи особливості венчурної діяльності промислових підприємств, сформулюємо основні етапи відбору венчурних проектів (рис. 1):

1. Оцінка ефективності венчурного проекту.
2. Відповідність венчурного проекту концепції розвитку та потенціалу промислового підприємства.
3. Оцінка інноваційної ідеї проекту.
4. Інвестиційне обґрунтування венчурного проекту.
5. Аналіз усіх ризиків венчурного проекту (виробника, інвестора, контрагентів).
6. Аналіз доцільності змін, необхідних для реалізації венчурного проекту.

Їх зміст і послідовність обґрунтовуються наявною практикою аналізу й оцінки інвести-

ційних та інноваційних проєктів, а також необхідністю врахування особливих параметрів венчурних проєктів.

Оцінку ефективності варіантів господарських рішень щодо інноваційної діяльності на промислових підприємствах традиційно виконують із застосуванням таких економічних показників, як: економічна ефективність проєкту, рентабельність виробництва, період окупності, норма прибутковості, які включені до оцінки на першому етапі, залишаючи поза увагою можливості освоєння необхідних для проєкту інвестицій даним підприємством.

Тому на другому етапі важливим є аналіз відповідності венчурного проєкту розмірам підприємства, його потенціалу, бізнес-портфелю, організаційній формі управління, формі фінансування, рівню інвестиційної привабливості.

На третьому етапі з відібраних проєктів обирають той, який має найпривабливішу для ринку ідею, з одного боку, та визначають технічні можливості її виробництва (виготовлення дослідного зразка та його випробування в реальних умовах) – з іншого. Проводиться оцінка відповідності інновації потребам і запитам конкретних споживачів на конкретних ринках (рис. 1).

На четвертому етапі, з огляду на особливі механізми фінансування венчурів, добирають інвесторів, форми, моделі та механізми інвестування, а також необхідні розміри інвестицій за періодами.

Далі необхідно проаналізувати всі ризики венчурного проєкту (виробника, інвестора, контрагентів), що можуть відіграти вирішальну роль не лише під час реалізації про-

екту, а й в існуванні підприємства взагалі.

Насамкінець аналізують доцільність додаткових витрат на приведення у відповідність потенціалу підприємства і венчурного проєкту (на навчання/ перенавчання персоналу, на модернізацію виробництва, на консалтингові та інші послуги сторонніх організацій).

Така деталізація етапів, на нашу думку, дає змогу формалізувати процес відбору венчурних проєктів і зробити його максимально прозорим, зрозумілим і простим.

Для формалізації процесу оцінювання та прийняття рішень щодо відбору промислових венчурних проєктів визначимо критеріальну базу для основних показників та систематизуємо їх (табл. 1). До даної системи обов'язково мають бути включені такі показники оцінки:

- економічна ефективність;
- ризикові;
- інвестиційні.

Для перевірки достовірності запропонованих етапів оцінки і відбору венчурних проєктів промисловим підприємством розглянемо венчурний проєкт середнього за розмірами підприємства машинобудівної галузі ПП «Променергомаш» (м. Суми), яке в 2014 р. розпочало використання 3D-принтера під час виробництва запасних частин для насосного обладнання. Використання 3D-принтера дало змогу зменшити витрати на виробництво ущільнюючих елементів, знизило логістичні витрати, підвищило якість продукції, що виробляється (різноманітних ущільнюючих кілець і втулок, які використовуються в насосах). Цільовий ринок для запропонованої продукції – нафтові компанії країн СНД.

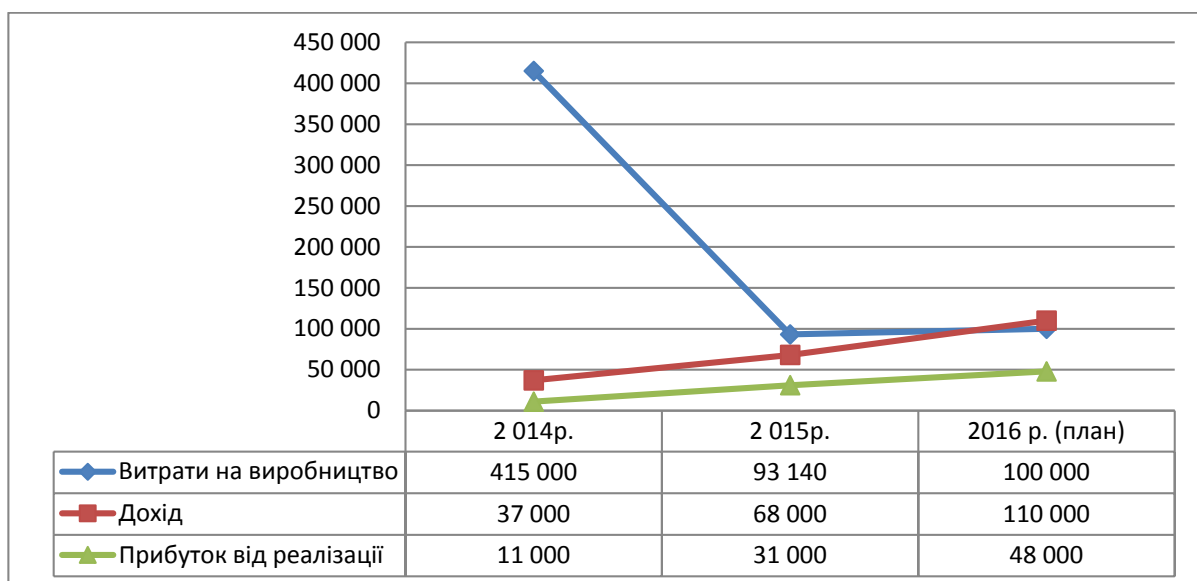


Рис. 2. Основні показники венчурного проєкту ПП «Променергомаш», грн.

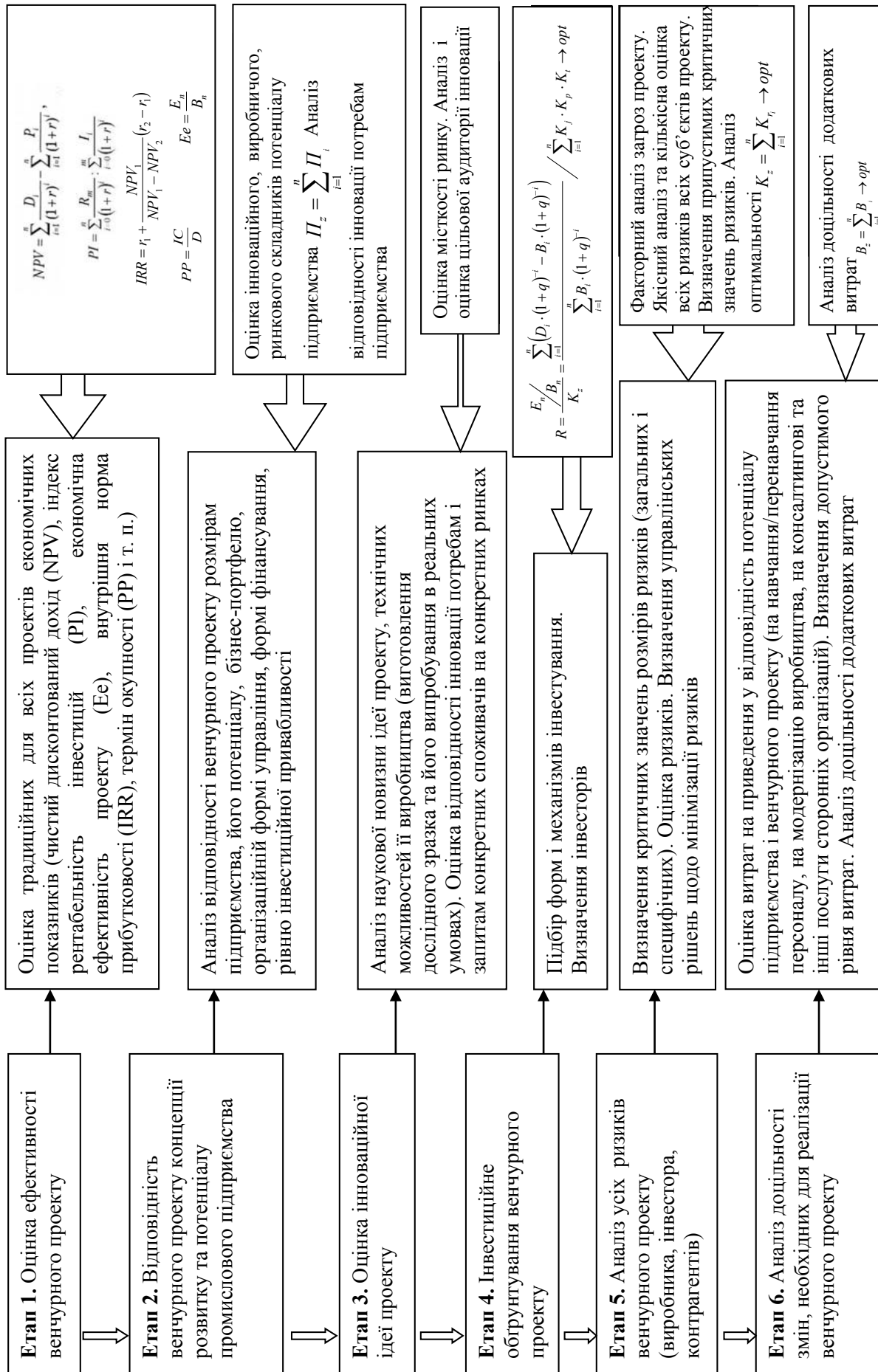


Рис. 1. Етапи оцінки і відбору венчурних проектів промисловим підприємством

Таблиця 1

Критеріальна база і система показників для оцінювання венчурних проектів підприємств машинобудівної галузі

Група показників	Назва показника	Формула	Сутність показника, його складників	Критерій оцінки
Економічні	Економічна ефективність	$Ee = \frac{\sum_{i=1}^n (D_i \cdot (1+q)^{-i} - B_i \cdot (1+q)^{-i})}{\sum_{i=1}^n B_i \cdot (1+q)^{-i}}$	E_e – економічна ефективність; B_i – витрати на проект у i -му періоді, грн.; D_i – дохід у i -му періоді, грн.; n – кількість періодів реалізації венчурного проекту, років; q – ставка дисконтування	max
	Відносний ризик	$R = \frac{E_e}{K_r}$	R – розмір ризику, що припадає на одиницю ефективності; E_e – економічна ефективність; K_r – коефіцієнт ризику	min
Ризикові	Волатильність	$\delta = \frac{S}{\sqrt{T}}$	δ – міра ризику використання фінансового інструменту за певний проміжок часу; S – стандартне відхилення доходності фінансового інструменту; T – період, рік	min
	Чистий дисконтований дохід	$NPV = \sum_{i=1}^n \frac{D_i}{(1+r)^i} - \sum_{i=1}^n \frac{P_i}{(1+r)^i}$	NPV – розраховується на підставі потоку платежів (доходів і витрат), дисконтованих до певної дати	max
Інвестиційні	Внутрішня норма прибутковості	$IRR = r_1 + \frac{NPV_1}{NPV_1 - NPV_2} (r_2 - r_1)$	IRR – процентна ставка, за якої чиста поточна вартість (чистий дисконтований дохід – NPV) дорівнює 0; r – норма дисконту	задана норма дисконту r , $IRR > r$
	Термін окупності проекту	$PP = \frac{IC}{D}$	I – інвестиції в проект; D – сумарні грошові надходження	min
	Індекс рентабельності інвестицій	$PI = \sum_{i=1}^n \frac{D_i}{(1+r)^i} \div \sum_{i=1}^m \frac{I_i}{(1+r)^i}$	PI – відношення суми дисконтованих грошових потоків до первинних інвестицій	$PI > 1$

Для реалізації проекту за власні кошти (37 000 євро) підприємство за кордоном (у Німеччині) придбало обладнання, створило три нових робочих місця. Основні показники венчурного проекту подано на рис. 2.

Незважаючи на відносно невисокі (для середнього промислового підприємства) витрати проекту та від'ємне значення NPV на 2016 р. (за ставки $q=20\%$ $NPV = -392001.62$ грн.), новітні технології приваблюють, 3D-принтер є перспективним, тому розглянемо ризики проекту.

До основних ризиків проекту віднесемо:

– відсутність знань у виробників насосної продукції країни СНД щодо розширених можливостей пропонованих нових запасних частин для насосного обладнання (збільшення періоду експлуатації, покращення якісних характеристик);

– небажання серед керівників нафтових компаній країн СНД придбати інноваційну продукцію.

Зменшити розмір внутрішніх для підприємства ризиків можна до початку розгортання проекту та на кожному з наступних етапів його реалізації, але в даному проекті ми маємо суттєві зовнішні ризики, вплив яких неможливо мінімізувати в короткостроковій перспективі (протягом упровадження даного венчурну). Для подолання таких ризиків у пропонованій інновації має бути «запас міцності», тобто можливість її використання на

початковому етапі (до отримання результатів від комунікаційної діяльності підприємства) для внутрішніх потреб виробника.

Дана ідея є перспективною, адже 3D-принтер також може широко використовуватися для вирішення технічних завдань з удосконалення конструкцій окремих насосів, можливе розширення спектру сировини, з якої виробляється продукція. Отже, проект є перспективним.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, у ході дослідження:

– сформульовано основні етапи відбору венчурних проектів, що дає змогу формалізувати процес відбору венчурних проектів і зробити його максимально прозорим, зрозумілим і простим;

– систематизовано критеріальну базу показників оцінки і відбору промислових венчурних проектів, що дає змогу формалізувати процес їх оцінювання та прийняття управлінських рішень;

– на практичному прикладі діяльності промислового підприємства машинобудівної галузі України перевірено достовірність висунутої авторської гіпотези щодо етапів оцінки і відбору венчурних проектів.

Отримані результати можуть бути використані в практичній діяльності промислових підприємств або покладені в основу розробки механізму венчурної діяльності вітчизняних промислових підприємств.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бикова Н.В. Особливості формування інвестиційної привабливості венчурного проекту в кризових умовах / Н.В. Бикова // Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету. Економічні науки. – 2013. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.chtei-knteu.cv.ua/herald/content/download/archive/2013/v1/NV-2013-V1_20.pdf.
2. Винников А.П. Классификация рисков и методы управления риском венчурных фондов / А.П. Винников // Транспортное дело России. – 2008. – № 5. – С. 11–13.
3. Вітлінський В.В. Ризик у менеджменті / В.В. Вітлінський, С.І. Наконечний. – К. : Борисфен-М, 1996. – 336 с.
4. Ілляшенко С.М. Економічний ризик : [навч. посіб.] / С.М. Ілляшенко ; 2-е вид., доп. перероб. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 220 с.
5. Казакова М.Б. Совершенствование инновационной деятельности на основе повышения эффективности венчурных инвестиций : дис. ... к.э.н. : спец. 08.00.05 / М.Б. Казакова. – Пенза, 2009. – 200 с.
6. Комаров А.А. Оценка доли инвестора компании при венчурном финансировании / А.А. Комаров // The Angel Investor. – 2010. – № 2. – С. 21–22.
7. Локшин В.С. Організаційно-економічний механізм реалізації венчурних інвестиційних проектів : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.04.01 / В.С. Локшин ; Дніпропетр. держ. аграр. ун-т. – Дніпропетровськ, 2006. – 18 с.
8. Мельник Л.Г. Информационная экономика / Л.Г. Мельник. – Сумы : Университетская книга, 2003. – 288 с.
9. Риски в современном бизнесе / П.Г. Грабовый, С.Н. Петрова, С.И. Полтавцев [и др.]. – М. : Аланс, 1994. – 200 с.
10. Хозяйственный риск и методы его измерения / Т. Бачкай, Д. Месена, Д. Мико [и др.] ; пер. с венг. – М. : Экономика, 1979. – 183 с.

Сучасні методичні підходи до оцінювання кредитоспроможності підприємства

Джеджула В.В.

доктор економічних наук,
професор кафедри фінансів та інноваційного менеджменту
Вінницького національного технічного університету

Цвик О.Г.

студент
Вінницького національного технічного університету

У статті розглянуто питання визначення кредитоспроможності вітчизняних підприємств. Систематизовано підходи до визначення сутності кредитоспроможності та сформовано авторське визначення. Аналіз наявних методів оцінки платоспроможності показав, що найбільш оптимальним під час оцінки рівня платоспроможності є використання моделей, побудованих на основі теорії нечіткої логіки.

Ключові слова: кредитоспроможність, платоспроможність, позичальник, фінансовий стан, банк, позика.

Джеджула В.В., Цвик А.Г. СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены вопросы определения кредитоспособности отечественных предприятий. Систематизированы подходы к определению сущности кредитоспособности, сформировано авторское определение. Анализ существующих методов оценки платежеспособности показал, что наиболее оптимальным при оценке уровня платежеспособности является использование моделей, построенных на основе теории нечеткой логики.

Ключевые слова: кредитоспособность, платежеспособность, заемщик, финансовое состояние, банк, заем.

Dzhedzhula V.V., Tsvyk O.G. MODERN METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE ASSESSMENT OF CREDIT-WORTHINESS OF THE ENTERPRISE

In article questions of definition of creditworthiness of the domestic enterprises are considered. Approaches to determination of essence of solvency are systematized, author's definition is created. The existing techniques of assessment of creditworthiness of the enterprise are analyzed. The analysis of the existing methods of assessment of solvency showed that the most optimum at assessment of level of solvency of use of the models constructed on the basis of the theory of fuzzy logic.

Keywords: solvency, solvency, borrower, financial state, bank, loan.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У зв'язку з економічною кризою в нашій країні підприємствам усе важче отримати таке джерело фінансування, як банківський кредит, що спричинене високими кредитними ставками, недовірою банків до кредитоспроможності позичальників. У процесі надання позики капіталодавці зіштовхуються зі значними кредитними ризиками, які можуть виникати через погіршення фінансового стану, наявність заставного майна, відсутність досвіду у керівництва підприємства тощо. Одним з основних інструментів виявлення та управління кредитним ризиком є оцінка кредитоспроможності позичальника.

Достовірна та правильна оцінка кредитоспроможності позичальника сприяє зниженню кредитного ризику, встановленню належного обсягу та рівня забезпечення за кредитом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблему визначення способу коректної оцінки кредитоспроможності позичальників досліджували сучасні зарубіжні вчені-економісти: Е. Брігем, Л. Гапенські, С. Роуз, Дж. Ф. Сінкі та ін. Питанню дослідження оцінки кредитоспроможності позичальників присвячено праці В.В. Вітлінського, О.В. Дзюблюка, Л.О. Лахтінової, А.М. Мороза, О.В. Пернарівського та ін.

Разом із тим залишається невирішеним питання щодо оптимальної методики оцінки кредитоспроможності позичальників.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є систематизація підходів до визначення сутності кредитоспроможності та узагальнення наявних методик оцінки кредитоспроможності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Швидкі темпи зростання кредитних

операцій, поява нових чинників впливу на фінансовий стан вітчизняних підприємств та економіку держави зумовлюють пошук і створення нових підходів до визначення кредитоспроможності підприємств.

Необхідність оцінки кредитоспроможності виникає як перед підприємствами, які бажають залучити фінансові ресурси за привабливими умовами, так і перед банками, які прагнуть мінімізувати кредитні ризики. Серед науковців відсутня єдина думка щодо визначення сутності цього поняття. Існують різні підходи до визначення категорії «кредитоспроможність», які ґрунтуються на певних критеріях, що формують сутність кредитоспроможності (табл. 1).

Таким чином, у більшості джерел під кредитоспроможністю розуміється «спроможність», «можливість», «наявність або сукупність можливостей», «система умов», «оцінка банком», «здатність», «наявність передумов».

Для підтримання належного рівня кредитоспроможності та для подальшого стійкого розвитку необхідно враховувати резерви підприємств (особливо фінансові). Фінансові ресурси можуть бути в необхідному обсязі сформовані тільки за умови ефективної роботи підприємства, яка зможе забезпечити одержання прибутку [12].

Отже, кредитоспроможністю підприємства можна вважати потенційну спроможність

підприємства в повному обсязі та наперед визначений термін розрахуватися за усіма борговими зобов'язаннями перед кредитором (кредиторами) грошовими коштами, що генеруються позичальником у результаті господарської діяльності.

Сучасні методики оцінювання кредитоспроможності позичальників відрізняються одна від одної. У цілому наявні методи оцінки кредитоспроможності автори поділяють на [13; 14]:

– статичні методи: бально-рейтингові (система коефіцієнтів, рейтингові, кредитний скоринг, аналіз грошових потоків) та прогнозування (багатофакторні моделі);

– методи комплексного аналізу: Правило «6С»; CAMPARI; PARTS; PARSE; Система 4FC; Правило «5С» поганих кредитів.

Метод коефіцієнтів передбачає формування оптимальних для конкретних позичальників коефіцієнтів та їх нормативних значень й аналізі їх у динаміці і порівнянні із середнім значенням за всією галуззю або зі значенням по аналогічних підприємствах.

Більшість вітчизняних комерційних банків надає перевагу рейтинговим методикам оцінки кредитоспроможності. Кожен банк розробляє власні системи оцінки кредитоспроможності, які зафіксовані у відповідних внутрішньобанківських документах та базуються на Положенні «Про порядок формування та

Таблиця 1

Систематизація підходів до визначення сутності кредитоспроможності

Автор	Кредитоспроможність – це:
В. Колесников [1], О. Кириченко [2], А. Загородній [3], Б. Райсберг [4]	наявність передумов у позичальника отримати і повернути кредит
О. Петрук [5], Л. Примостка [6]	здатність своєчасно та повною мірою розрахуватися за зобов'язаннями
Національний банк України [7]	наявність у позичальника (контрагента банку) передумов для проведення кредитної операції та його спроможність повернути борг у повному обсязі та в обумовлені договором строки
В. Галасюк [8]	спроможність позичальника за конкретних умов кредитування в повному обсязі й у визначений кредитною угодою термін розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями виключно грошовими коштами, що генеруються позичальником у ході звичайної діяльності
О. Зінченко, С. Святенко, В. Марчукова [9]	спроможність підприємства-позичальника виконувати в повному обсязі і у визначені кредитною угодою строки розрахунки за своїми власними зобов'язаннями за рахунок наявного фінансово-економічного потенціалу
О. Вовчак, Н. Меда [10]	здатність позичальника акумулювати грошові потоки, достатні для своєчасного погашення боргових зобов'язань відповідно до заздалегідь узгодженого графіка повернення кредитних коштів і сплати відсотків
А. Гідулян [11]	можливість щодо здійснення угод з надання фінансовою установою кредиту на умовах повернення, строковості та платності або, іншими словами, спроможність до здійснення кредитної угоди

використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями» [15].

Комерційні банки мають будувати свою кредитну політику на основі Наказу Міністерства фінансів України від 14.07.2016 № 616 [16].

Діюче Положення акумулює в собі основні принципи проведення розрахунку фінансового стану позичальників банків України, що відображені в удосконаленій методиці оцінки кредитоспроможності позичальників – юридичних осіб. Згідно з цією методикою, банк здійснює визначення рейтингового класу боржника – юридичної особи залежно від значення інтегрального показника з урахуванням величини підприємства (велике, середнє або мале). В основі класифікації покладено метод дискримінантного аналізу, який широко застосовується у світовій практиці оцінювання кредитних ризиків.

Розрахунки інтегрального показника фінансового стану позичальника – юридичної особи здійснюється із застосуванням багатфакторної дискримінантної моделі за такою формулою [16]:

$$Z = a_1K_1 + a_2K_2 + a_3K_3 + a_4K_4 + a_5K_5 + \dots + a_nK_n - a_0; \quad (1)$$

де Z – інтегральний показник;

$K_1, K_2 \dots K_n$ – фінансові коефіцієнти, що визначаються на підставі даних фінансової звітності боржника – юридичної особи;

$a_1, a_2 \dots a_n$ – параметри, що визначаються з урахуванням вагомості та розрядності фінансових коефіцієнтів і щорічно актуалізуються Національним банком України на підставі даних фінансової звітності боржників – юридичних осіб.

Відповідно до розрахованого значення інтегрального показника позичальника відносять у певний клас імовірності дефолту.

Положенням передбачено окрему модель визначення кредитоспроможності відповідно

до розміру та виду економічної діяльності потенційного позичальника. До переліку коефіцієнтів, які необхідно розрахувати, входять показники, які всебічно характеризують фінансовий стан, зокрема показники ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності та рентабельності.

Разом із перевагами, до яких можна віднести простоту розрахунків, доступність аналітичної інформації, високу точність та об'єктивність отриманих результатів, вітчизняними науковцями наголошується на низку недоліків такого показника [17]:

- обмеження виключно фінансовими показниками та недооцінювання ролі якісних чинників кредитоспроможності й умов кредитування;

- неконкретність вибору системи базових кількісних показників;

- відсутність інших критеріїв оцінки здатності позичальника виконати свої зобов'язання, включаючи погашення кредиту банку, крім фактичних показників діяльності позичальника за минулий період;

- статичність розрахованих коефіцієнтів, що розкривають поточний стан позичальника на момент отримання кредиту.

Для оцінки кредитоспроможності іноді використовують моделі Альтмана, Таффлера, Ліса, Бівера тощо. Разом із тим дані моделі не досить ефективно характеризують як рівень імовірності банкрутства, так і рівень кредитоспроможності підприємства, зважаючи на специфіку їх формування.

У країнах із розвинутою ринковою економікою для здійснення оцінки кредитоспроможності клієнтів використовуються методики, які застосовують складну систему показників, що базуються на агрегованих кількісних та якісних характеристиках позичальника.

На основі комплексної оцінки визначаються питома вага та пріоритетність кож-

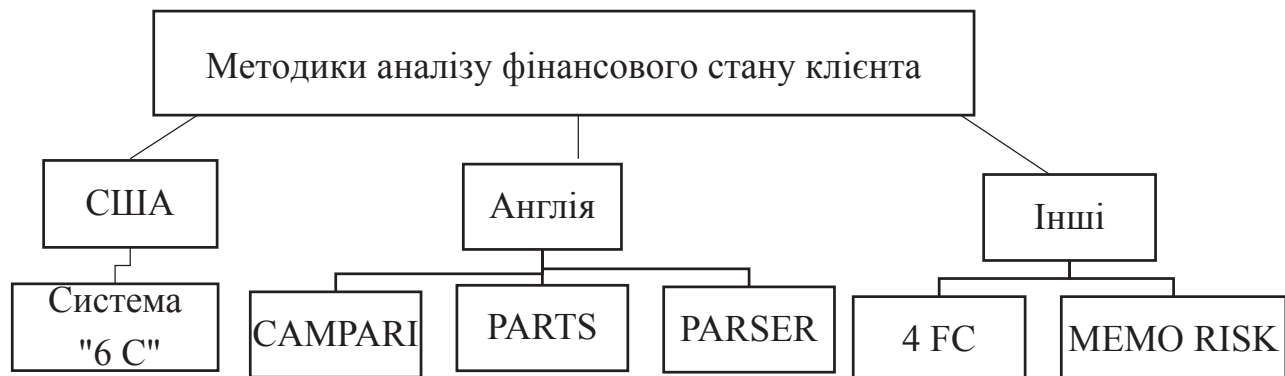


Рис. 1. Світові системи аналізу кредитоспроможності позичальника

ного критерію для вираження суми бальних оцінок. Потім складається таблиця ступеня ризикованості та прийняття рішення. На базі отриманих експертних оцінок та питомої ваги критерію визначається сукупна оцінка кредитного ризику за кожним окремим позичальником та приймається рішення про кредитоспроможність клієнта – потенційного позичальника, доцільність видачі йому кредитних коштів.

Світові системи аналізу кредитоспроможності позичальника наведено на рис. 1. Особливістю даних методик є те, що вони передбачають використання як кількісних, так і якісних характеристик позичальника (репутація, якість управління, досвід позичальника в бізнесі, економічна кон'юнктура для бізнесу позичальника та її перспективи).

Окрім того, для оцінки кредитоспроможності підприємств можуть використовуватися моделі, побудовані на базі теорії нечіткої логіки. Процес прийняття рішень за допомогою теорії нечіткої логіки ґрунтується на системі нечіткого логічного висновку – апроксимації залежності $Ff=f(x_1, x_2, \dots, x_n)$ за допомогою нечітких правил та нечітких логічних

операцій доповнення, об'єднання, перетину та імплікації [18].

Таким чином, наявні системи аналізу кредитоспроможності мають багато спільного, однак відрізняються кількістю показників що визначають загальний рейтинг позичальника. На нашу думку, найбільш оптимальним під час оцінювання рівня кредитоспроможності є використання моделей, побудованих на базі теорії нечіткої логіки.

Висновки з цього дослідження. Отже, у роботі систематизовано наявні підходи до визначення сутності поняття кредитоспроможність. Визначено кредитоспроможність підприємства як його потенційну спроможність у повному обсязі та наперед визначений термін розрахуватися за всіма борговими зобов'язаннями перед кредитором (кредиторами) грошовими коштами, що генеруються позичальником у результаті господарської діяльності.

Аналіз методик оцінки кредитоспроможності показав, що найбільш оптимальним під час оцінювання рівня кредитоспроможності є використання моделей, побудованих на базі теорії нечіткої логіки.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Банковское дело : [учебник] / Под ред. В.И. Колесникова ; 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 1999. – 464 с.
2. Банківський менеджмент : [навч. посіб.] / За ред. О.А. Кириченка. – К. : Знання-Прес, 2002. – 438 с.
3. Загородній А.Г. Фінансовий словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко. – Львів : Львівська політехніка, 2002. – 116 с.
4. Райсберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райсберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева ; 2-е изд., испр. – М. : ИНФРАМ, 1998. – 479 с.
5. Петрук О.М. Банківські операції : [навч. посіб.] / О.М. Петрук, С.З. Мошенський, О.С. Новак. – Житомир : ЖДТУ, 2011. – 568 с.
6. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент банку : [навч. посіб.] / Л.О. Примостка. – К. : КНЕУ, 1999. – 280 с.
7. Офіційний сайт НБУ. Кредитоспроможність: визначення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123417.
8. Галасюк В.В. Оцінка кредитоспроможності позичальників: що оцінюємо? / В.В. Галасюк, В.В. Галасюк // Вісник Національного банку України (укр.). – 2001. – № 5. – С. 54–56.
9. Зінченко О.А. Узагальнення теоретичних підходів до визначення сутності категорії «кредитоспроможність» / О.А. Зінченко, С.В. Святенко, В.С. Марчукова // Економіка. Управління. Інновації. – 2013. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2013_1_23.
10. Вовчак О. Модернізація підходів до оцінки кредитоспроможності позичальників банків / О. Вовчак, Н. Меда // Вісник НБУ. – 2013. – № 12 (грудень). – С. 11–15.
11. Гідулян А. Актуальні питання поліпшення методики оцінки кредитоспроможності позичальників банків України / А. Гідулян // Вісник НБУ. – 2012. – № 1 (січень). – С. 50–53.
12. Єпіфанова І.Ю. Управління стійким розвитком вітчизняних підприємств в умовах глобалізації / І.Ю. Єпіфанова // Науковий вісник Національного університету біоресурсів та природокористування України. – 2011. – № 168. – Ч. 1. – С. 216–219.
13. Бордюг В.В. Теоретичні основи оцінки кредитоспроможності позичальника банку / В.В. Бордюг // Вісник Університету банківської справи НБУ. – 2008. – № 3. – С. 112–115.

14. Кривоконь О.С. Організаційні аспекти аналізу кредитоспроможності підприємств-позичальників / О.С. Кривоконь, І.М. Буряк // Ефективна економіка. – 2012. – № 6 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1223>.

15. Про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями : Положення, затверджене Постановою Правління НБУ від 25.01.2012 № 23 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0231-12>.

16. Порядок проведення оцінки фінансового стану потенційного бенефіціара інвестиційного проекту, реалізація якого передбачається на умовах фінансової самоокупності, а також визначення виду забезпечення для обслуговування та погашення позики, наданої за рахунок коштів міжнародних фінансових організацій, обслуговування якої здійснюватиметься за рахунок коштів бенефіціара : Наказ Міністерства фінансів від 14.07.2016 № 616 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1095-16>.

17. Смолева Т.М. Сучасні методи оцінки кредитоспроможності позичальників банками України / Т.М. Смолева // Финансы, учет, банки. – 2014. – № 1. – С. 241–245.

18. Войнаренко М.П. Моделювання процесу прийняття рішення щодо джерел фінансування інноваційної діяльності / М.П. Войнаренко, В.В. Джеджула, І.Ю. Єпіфанова // Економічний часопис – XXI. – 2016. – № 160(7–8). – С. 126–129.

UDC 331.1

Organizational culture and organizational excellence as the basis of perfect success of enterprises of space industry

Dzhur O.Y.

PhD, Associate Professor,
Assistant Professor of Management and Tourism Business Department
Oles Honchar Dnipropetrovsk National University

The article is devoted to the analysis of productivity, effectiveness and success of the modern aerospace companies on the basis of the essence, the characteristic features of organizational culture of the enterprise in conjunction with organizational excellence. It is shown the importance of organizational culture in the structure of the personnel work of the enterprise in the implementation of strategic tasks of aerospace companies. Formulated qualitative characteristics of the categories of an organizational culture, the organizational excellence, presented the scheme of influence of organizational culture on effective performance indicators of the competitive enterprises of the space industry.

Keywords: organizational culture, organizational excellence, efficiency, competitive potential, competitiveness of enterprise, the perfect success.

Джур О.Є. ОРГАНІЗАЦІЙНА КУЛЬТУРА ТА ОРГАНІЗАЦІЙНА ДОСКОНАЛІСТЬ ЯК ОСНОВА ДОСКОНАЛОГО УСПІХУ ПІДПРИЄМСТВ КОСМІЧНОЇ ГАЛУЗІ

Стаття присвячена аналізу продуктивності, результативності та успіху сучасних аерокосмічних компаній на основі сутності, характерних ознак організаційної культури підприємства у взаємозв'язку з питанням організаційної досконалості. Показана важливість організаційної культури в складі кадрової роботи підприємства при виконанні стратегічних завдань аерокосмічних підприємств. Сформульовані якісні характеристики категорій організаційна культура підприємства, організаційна досконалість, представлена схема впливу організаційної культури на результативні показники діяльності конкурентоспроможного підприємства космічної галузі.

Ключові слова: організаційна культура, організаційна досконалість, ефективність, конкурентний потенціал, конкурентоспроможність підприємства, досконалий успіх.

Джур О.Е. ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА И ОРГАНИЗАЦИОННОЕ СОВЕРШЕНСТВО КАК ОСНОВА СОВЕРШЕННОГО УСПЕХА ПРЕДПРИЯТИЙ КОСМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

Статья посвящена анализу продуктивности, результативности и успеха современных аэрокосмических компаний на основе сущности, характерных признаков организационной культуры предприятия во взаимосвязи с вопросом организационной совершенности. Показана важность организационной культуры в составе кадровой работы предприятия при выполнении стратегических заданий аэрокосмических предприятий. Сформулированы качественные характеристики категорий организационная культура предприятия, организационное совершенство, представлена схема влияния организационной культуры на результативные показатели деятельности конкурентоспособного предприятия космической отрасли.

Ключевые слова: организационная культура, организационное совершенство, эффективность, конкурентный потенциал, конкурентоспособность предприятия, совершенный успех.

Introduction. Activities of the modern aerospace companies are constantly tested by dynamic external environment. Successful look those companies that are characterized by stability and reliability. A special role in this matter belongs to the force that brings together static and dynamic components of the enterprise, namely the enterprise culture. The most successful aerospace companies, societies demonstrate their sensitivity to social, economic and environmental needs, have a moral responsibility for the consequences of their actions.

Ukrainian enterprises of the space industry has always been ambitious participants in the

global aerospace market, focused on achieving both short and long term goals. This led them to the formation of stable values and norms, such as culture of the company. Dynamic changes of the environment, modern aerospace enterprises, the increasing complexity of organizational structures of enterprises engaged in the international aerospace market has attracted the attention to the identification and analysis of special principles of formation of organizational culture competitive enterprises in the space sector, as a basis for sustainable development, influencing organizational excellence, enterprise effectiveness, performance and leadership.

Brief literature review. Significant scientific contribution to the study of the formation, functioning and development of organizational culture made by such researchers as Ackoff R., Ancoff I., Argiris C., Burke M., Eldridge D., Cameron K., Capella L., Jaffee D., Kennedy A., Kotter D., Quinn R., Martin J., Meskon M., Senge P.M., Hofstede G., Vergara E., Waterman R.H. etc.

The study of the process of organization and management of enterprises with emphasis on issues of organizational culture carried out in the works of such Ukrainian scientists as Evtushenko V.A., Grishnova A.A., Kolot A.M., Kravchenko V.O., Nazarova G.V., Semykina M.V., Skuratovskiy V.I., Panchenko L.G., Paseka S.R., Hata G.L., Shvets I.B., Shegda A.V. etc. Some fundamental questions of the influence of organizational culture of enterprises of the space industry on their performance and success presented in the author's work [1].

The experience of successful enterprises in various fields of activities shows that the correct use of the principles of organizational culture not only provides effective activity of the enterprise and its competitiveness in the current time, but also forms a successful future of the enterprise.

Unsolved aspects of the problem. Modern domestic and foreign scientific literature fairly well described and analyzed the essence and structural content of the different types of organizational culture of modern enterprises. However, the realities of the Ukrainian economy, tendencies, and process of reforming of the enterprises of the space industry demonstrates the inefficient use of measures of organizational culture of enterprises, neglecting the positive experiences of successful international aerospace companies in the world, which ultimately limits the organizational excellence and competitiveness of Ukrainian enterprises of the space industry. Therefore, more research is needed for rules, regulations, procedures, requirements, organizational structures, and competitive potential, personal policy and organizational culture, their assessment on high-tech enterprises of the space industry to ensure the agreed work of the organizational and economic mechanism of competitiveness management of the enterprise of space industry.

Purpose. The aim of the article is the identification and justification of the principles of formation of organizational culture, qualitative characteristics of effective indicators of organizational excellence the company that determine its efficiency, effectiveness and success, justification for the tool assessing of the competitive potential

of the enterprises of space industry of Ukraine.

Result. The modern enterprise used for the production of not only material assets: production equipment, quality materials, efficient energy sources, but also the intangible assets: know-how, patents, programs, trademarks, property rights, norms and rules of behavior. The latter type of asset is reflected in such categories as the organizational culture of the enterprise. It is the organizational culture in high performing economies has become a kind of intangible asset - accelerator, without which it is impossible to achieve your goals and to achieve efficiency and success.

Ukrainian scientists, politicians, businessmen, public figures noted the problem of the ineffectiveness of the Ukrainian economy and its economic entities and allocate, there are three key factors in the base on the efficiency and productivity of every enterprise and organization. The first is technology, which we create a small number, and a lot of buying and copying. The second factor is control, which we transfer and copy other people's management practices without proper adaptation to the Ukrainian reality. The third factor is the level of remuneration. Thus, the special place for talents: without changes to the neglect of scientists, inventors, thinkers, and creators of cultural and spiritual values we will not be able to create a qualitatively new and competitive [2]. The result, analysts say «we are poor, because labor productivity in Ukraine is 10 times lower than in the EU» [3].

The analysis of the dynamics of the indicator of GDP per person employed (fig. 1) allows to determine the performance of a particular country as the system as a whole, its human resources and accordingly displays the efficiency of the use and interaction of such components of macro and microeconomics as investment, trade, technological progress or changes in work organization etc. In fact, this indicator reflects the consistency of the processes of macro and micro level of countries and/or their associations in relation to the trends of other most effective and productive countries and communities.

The data given in fig. 1 since 1991 to 2014 testify the unproductivity of the Ukrainian economy, its business entities, loss of control processes at macro and micro level, unsuccessful and incompetent use of the government instruments in comparison with the neighboring countries (Europe and Central Asia).

Modern enterprises of global aerospace business presented today as a large and experienced companies such as Lockheed Martin

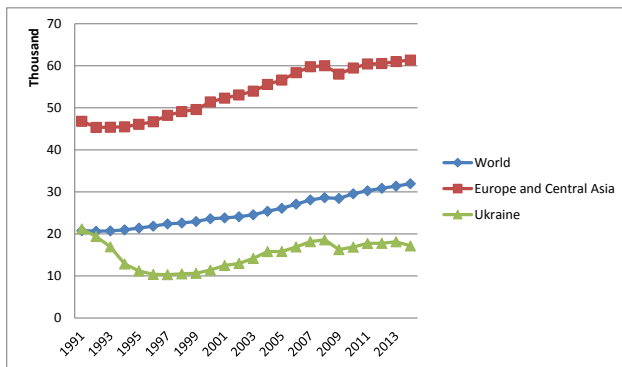


Figure 1. GDP per person employed (constant 2011 PPP\$), prepared by the author based on [4]

(over 112000 employees in the US and around the world), Boeing (165000 employees in the US and in more than 65 countries), Airbus (European company that include 55000 employed more than 100 nationalities from every region of the world), General Electric (diversified company that include 307000 employees in the US and worldwide) and relatively young successful companies – SpaceX (a private US company, founded in 2002, and includes a staff of over 3000 people) etc. According to the UN today, 49 countries actively engaged in the use of space [5], so competition in the market of high-tech products is quite intense.

Modern scientific thought considers competition as the source of the development (evolution) of socio-economic systems. Therefore, countries in the post-industrial stage of society development is facilitated exactly those companies that are characterized by a high degree of social responsibility of enterprises and development of corporate culture, which determines the high quality products and, accordingly, the dominant type of competition can stimulate the intellectual activity of employees and eventually increases the share of innovative component of economy.

Gyadiminas Gemales, the Chairman of Avia Solutions Group, a global provider of aviation services, who for the second time entered the rating of the 40 most successful young executives in the aerospace industry according to influential international aviation publication Aviation Week & Space Technology (2014) emphasized that «all our achievements are the result of coordinated team work and the merit of each employee». In addition, in 2014 the rating of Aviation Week & Space Technology «40 Under Forty» also includes two representatives of the holding company Avia Solutions Group: Anatoly Legenzov, CEO of Helisota, and Tomas Vaišvila,

the head of group management development of infrastructure of the Avia Solutions Group [6]. Large-scale development projects of the holding (at the beginning of 2014, the company completed construction and commissioned a new modern maintenance hangar with an area of 8400 sq. m. in Kaunas (Lithuania), and since 2012 the Group has significantly expanded portfolio of services, has acquired global provider of integrated MRO services for helicopters Helisota, and has also launched its own operator VIP transportation – KlasJet) are proof of the correctly chosen strategy of development of the company in the long term and security through socio – psychological processes that reflect the needs, the propensities of employees and associated with the enterprise persons and organizations, and create new potential organizational strength.

Modern scientific literature with the aim of describing, analyzing, and determining the scientific basis for the formation of the culture of the enterprise (organization) uses the terms «organizational culture» or «corporate culture» of the enterprise, which in fact reflects only a difference in organizational and legal form of the company. Further, we assume the use of the term «organizational culture» of the enterprise more common.

Management of high-tech enterprises of the XXI century is not just activities to make rational decisions in the material sphere, but also the active process settlement impact socioemotional factors. Experts on the theory of enterprise economics F.X. Bea, E. Dichtl, M. Schweitzer [7, p. 273] emphasize that «management should set goals, coordinate, motivate, inform and represent the company».

Therefore, special attention in the management of the competitiveness of modern enterprises of the space industry of the XXI century is paid to not just the existence of the enterprise (organization) as a system, of purposeful formation process, but also involves a conscious impact on the personnel of the enterprise to achieve the goals. This means the formation of a special harmonious environment for staff, which acts as the Creator of his own «tomorrow», both within the enterprise and outside with the help of motivation in the structure of category of the enterprise culture.

A study of the concept of «culture» and its impact on individuals, groups of people and society today remains a timely research question. Therefore, it is important to identify the principles of formation of culture of competitive aerospace companies and for its assessment of the effectiveness and performance of the enterprise.

Specialists in strategic management point out that organizational culture (OC) consists of a complex of interrelated factors: past and present experience, structural and socio – psychological, national and cultural characteristics as well as views, goals, needs and values of people working in the organization. And it is in the consideration of the strategic opportunities of the enterprise culture and philosophy must be taken into account. The experience of scientists shows that a deep knowledge of the essence of any economic category, phenomena, and their evaluation is advisably to carry out both on philosophical and on a business level.

The famous German philosopher G. F. Hegel argued that any cultural phenomenon is the embodiment of the spirit in its subjective, objective or absolute quality. Hegel considers culture as the realization of a world mind or world spirit. And this world spirit reveals its essence, realizes itself in the fate of entire peoples, embodied in science, technology, religion, art, social structure and public life.

In the cultural concept of education S. I. Gesen, philosopher of the early eighteenth century, human culture is treated as a «country spirit». Objectives of education that decides the basic structural problems of culture are perceived as joining the eternal through creativity. Education, defined as the dominant feature of the development of higher values, is presented as a standard and guidance for harmonization of individual and common cultural processes [8].

Ozhegov's dictionary allocates the value of culture as «the totality of human achievements in industrial, social, and mental attitude»; «a high level of something, high development ability» [9, p. 268].

N. K. Rerich – a famous painter, archaeologist, philosopher and mystic, writer, and public figure in his work [10, p. 458] notes that «culture has two roots – the first druidic, the second – East. The cult – Ur – means the Honoring of the Light». Scientific and public work for the good of the world gives the base N.K. Roerich assert that «culture is the love to man», «culture is fragrance, a combination of life and beauty», «culture is synthesis of lofty and subtle achievements», «culture is life», «culture is the engine, culture is the heart», «the synthesis of active bliss, the altar of enlightenment and constructive beauty" [10, p. 582-583]. Developing this idea, our modern researcher Tarasova M.A. notes that «...the culture gets a new weapon – a weapon of pervasive light that represents the inner essence of any entity that «creates», «cultivated».

Cleansing by the light – this is the main conclusion of the merger of concepts «education» and «culture».

Experts in the field of corporate management [11, p. 174] note that the corporate culture today stands as a value in itself and is an important management tool, without which slow down business processes and communication at all levels and interpret the «organizational (corporate) culture» as «the most important set of assumptions accepted by the members of the company and are expressed in values which are declared by the company, specifying people reference points of their behavior and actions. These value orientations are transferred to the members of the company through symbolic means of spiritual and material environment of the company».

The culture of today's successful aerospace businesses reflects, in a special «Soul» of aerospace companies, describing the nature of relations within the organization and its relationship and interaction with the environment. This is especially individualize the company and distinguishes it from other forms of enterprise. So, A. Weissman in its work [12, p. 20] emphasizes that «effective in the future will be those firms that can create long-term competitive advantage through a culture of control».

Formula examples of key characteristics of personnel policy and organizational culture in the structure of the strategic values of the aerospace companies that are leaders significantly differ in their age, size, legal forms are presented in table. 1.

J. Harington considers organizational excellence as the foundation of organizational change and key components of organizational excellence include processes, projects, changes, knowledge, resources. To assess the excellence of the organization on the basis of modern philosophy and ideology of the business, often use the European excellence model, which includes such components as result orientation, focus on consumers, leadership and consistency with the objectives, management based on processes and facts, staff development and engagement to improve, continuous learning, innovation and improvement, partnership development. In the model base lies the logic known as RADAR, which consists of four elements: Results, Approach, Application Deployment, Assessment and Review [17].

The data in table 1 reflect the mechanism of success in the aerospace business and show that competition for customers in the aerospace

market requires not only the emergence of new types of products and services, but also providing high quality products and its continuous improvement, i.e. the increase in consumer value of products. The concept of continuous improvement through a variety of innovations, when attention and discussion come from individual suggestions of staff, motivates staff, shows the importance of participation in improving activities of the enterprise.

It helps to strengthen the culture of the enterprise and solves the following problems 1) the development of personal initiative; 2) motivation; 3) involvement of employees in the firm's activity; 4) strengthen personal responsibility. For analysis of competitiveness of the space industry suggest to use the components of competitive potential (see table 2).

The analysis of the qualitative characteristics of the categories of organizational culture and

Table 1

Elements of personnel policy and organizational culture in the structure of the strategic values of aerospace leaders

Company name	Strategic value
Lockheed Martin	<p>Mission: «We solve complex challenges, advance scientific discovery and deliver innovative solutions to help our customers keep people safe».</p> <p>Vision: «Be the global leader in supporting our customers' missions, strengthening security and advancing scientific discovery».</p> <p>Values: «Do What's Right. Respect Others. Perform With Excellence».</p> <p>Carees: «Diversity and inclusion are the foundation of our culture, and reflect our values of doing what's right, respecting others and performing with excellence. By leveraging our employees' unique talents and experiences, we deliver innovative, affordable solutions and unparalleled customer value».</p> <p>«Growth & Development Opportunities: mentoring and coaching; internal and external educational opportunities; informal and formal career-building programs; skills and abilities enhancement; opportunities for promotion and advancement; networking opportunities with company leaders» [13].</p>
Boeing	<p>Vision. «Over the past century, generations of talented Boeing employees helped build the world's largest aerospace company - and shaped the course of history along the way. The Boeing Vision is an expression of our company's purpose and values, designed to inspire and focus all employees on a shared future and to reaffirm that, together, we can meet the challenges that lie ahead».</p> <p>Purpose and Mission: «Connect, Protect, Explore and Inspire the World through Aerospace Innovation».</p> <p>Carees: «We're a company filled with inquisitive, energetic and talented people". «Boeing is a company of bold innovators and dreamers. We are continually looking for ways to build it bigger, smarter, faster, stronger and better. Join us and you can speed up airplane production. Develop innovative cybersolutions. Or shape a global supply chain» [14].</p>
SpaceX	<p>Goals: «The company was founded in 2002 to revolutionize space technology, with the ultimate goal of enabling people to live on other planets».</p> <p>Carees: «From automotive to software gaming to electronics, Space X seeks the top talent From automotive to software gaming to electronics, Space X seeks the top talent on the planet».</p> <p>«Find Your Future. When your goal is to enable life on other planets, you need all the help you can get. SpaceX is an equal opportunity employer offering competitive salaries, comprehensive health benefits and equity opportunities through stock awards» [15].</p>
JSC « MOTOR SICH»	<p>Mission: JSC «MOTOR SICH» is working to be the best company in the field of aircraft engine and helicopter. Based on the successful experience of the enterprise, using our higher intellectual potential, using unique advanced technology, in close cooperation with our business partners we provide Ukraine the status of aircraft state.</p> <p>Work with staff: «The basis of personnel policy in the year 2015 became the implementation of the principle of continuity of generations, ensuring the production of skilled workers and professionals, enhancing the skill level of a personnel reserve, optimization of the structure and numerous of the employees» [16].</p>

organizational excellence has allowed the author to present their interaction and influence on the effective indicators of activity of aerospace companies using the scheme in Fig. 1.

Therefore, the organizational culture of the enterprise of space industry can significantly influence not only the positive financial and non-financial result indicators of the enterprise, but also allows you to create a competitive potential of an enterprise that is a force to meet present and future processes of the enterprise, their successful development.

Conclusions. High-tech market of goods and services of aerospace companies indicates a good activity of those enterprises which effectively solve the problem of the consumer. Those producers who have succeeded continue to increase their potential and follow the motto «the Joy in success». Organizational culture of modern aerospace enterprises acts as a bridge between the traditions of the system in the past and innovation system in the future. So, question formation and evaluation of competitive potential is also relevant.

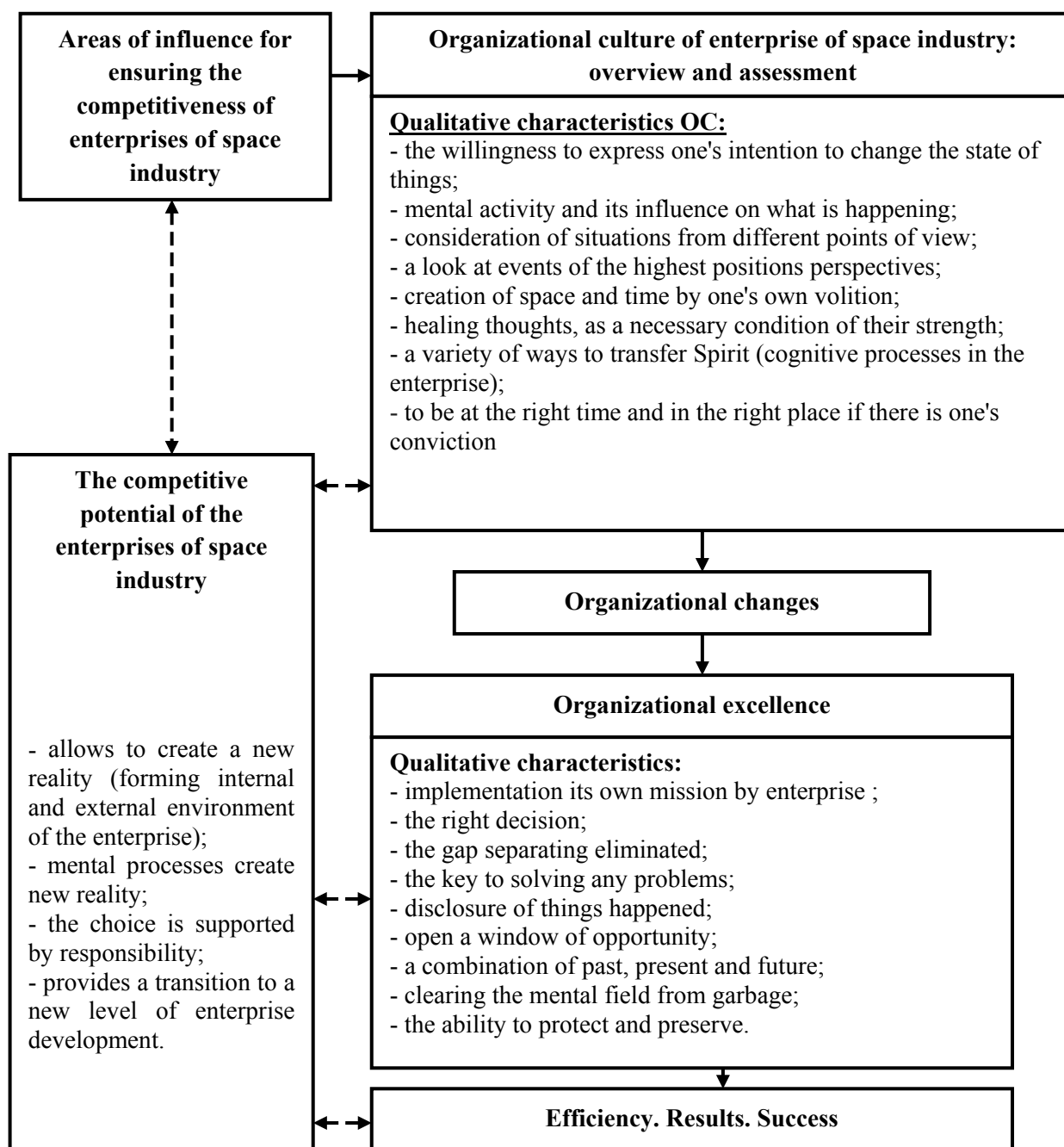


Fig. 1. Organizational culture in the structure of influence on the effective indicators of the competitive companies in the space industry

Table 2

Assessment of the competitiveness of the enterprises of space industry based on the category of competitive potential

Component of competitive potential	The content and objectives	Alignment with strategic intent	Coordination in time	The degree of achievement and approval, points*			Tasks are not achieved
				full	not full	partial	
Innovative and research potential							
Production and technological potential							
Personel potential							
Economic and financial potential							
Territorial potential							
Export potential							
The final rating							

*The degree of achievement and harmonization of the individual components of the competitive potential propose to characterize these points: full – 3, part – 2, partial -1, not achieved – 0.

Organizational culture has deep roots and resistance to change. Therefore, the strong leadership of managers of enterprises, combined with the reasonable strategic intentions,

a proper culture allows to synchronize various components of the activities of competitive companies in the space industry to achieve perfect success.

REFERENCES:

1. Dzhur O.Y. Organizational culture and organizational excellence as the basis of perfect success of enterprises of space industry / O.Y. Dzhur // *Modern Transformation of Economics and Management in the Era of Globalization: International scientific conference (January 29, 2016, Klaipeda (Lithuania))*: proceedings of the conference. – Klaipeda: Baltija Publishing. – 2016. – P. 106–110.
2. Миргород. Live. Корень всех проблем Украины – низкая производительность труда. Об экономике, культуре, нации..., available at: <http://mirgorod.co.ua/koren-vsex-problem-ukrainy-nizkaya-proizvoditelnost-truda-ob-ekonomike-kulture-nacii>.
3. Lb.ua. Непродуктивная экономика, available at: http://blogs.lb.ua/zhanna_balabaniuk (Accessed 16 December 2016).
4. The World Bank. Data, available at: <http://data.worldbank.org/indicator> (Accessed 15 December 2016).
5. United Nations Office for Outer Space Affairs. Our Work, available at: <http://www.unoosa.org> (Accessed 14 December 2016).
6. Председатель правления Avia Solutions Group повторно признан одним из самых успешных молодых руководителей мировой авиационной индустрии. Новости, available at: <http://www.aviation.com.ua/news/31300/remote> (Accessed 14 December 2016).
7. Беа Ф.К. Экономика предприятия: [учебник для вузов] / Беа Ф.К., Дихтл Э., Швайтцер М. / Ф.К. Беа, Э. Дихтл, М. Швайтцер; пер. с нем. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 928 с.
8. Тарасова М.В. Культура и образование: принципы взаимодействия: монография / М.В. Тарасова. – Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2012. – 362 с.
9. Ожегов С. И. Словарь русского языка / [Под ред. Чл.-корр. АН СССР Н.Ю. Шведовой]. – М.: Рус. яз., 1986. – 797 с.
10. Рерих Н.К. Врата в будущее / Н.К. Рерих. – М.: Эксмо, 2010. – 1232 с.
11. Корпоративный менеджмент: [учебное пособие для студентов, обучающихся по спец. 061100 «Менеджмент организаций»] / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро, Э.М. Коротков, Н.Г. Ольдерогге. – М.: Омега-Л, 2005. – 376.
12. Вайсман Арнольд. Стратегия маркетинга: 10 шагов к успеху. Стратегия менеджмента: 5 факторов успеха: Пер. с нем. – М.: АО «Интерэксперт», Экономика, 1995. – 344 с.
13. Lockheed Martin Corporation (2016) "About us", available at: <http://www.lockheedmartin.com> (Accessed 20 December 2016).

14. Boeing (2016). About Boeing, available at: <http://www.boeing.com> (accessed 18 December 2016).
15. SpaceX (2016). About SPACEX, available at: <http://www.spacex.com/about> (accessed 21 January 2016).
16. АО МОТОР СИЧ. О предприятии, available at: <http://www.motorsich.com> (Accessed 20 December 2016).
17. Модель досконалості Європейського фонду управління якістю (EFQM). <https://uk.wikipedia.org/wiki> (accessed 21 December 2016).

УДК 338.3

Організаційні аспекти формування системи фінансово-економічної безпеки підприємства

Дрибас М.В.

студентка

Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

У статті досліджено сутність та необхідність процесу організації фінансово-економічної безпеки, принципи та завдання, характерні для організації системи фінансово-економічної безпеки підприємства. Запропоновано схему організації системи фінансово-економічної безпеки підприємства. Визначено складники системи фінансово-економічної безпеки підприємства, зокрема фінансову, інтелектуальну, кадрову, техніко-технологічну. Наведено критерії оцінки ефективності та надійності сформованої системи економічної безпеки.

Ключові слова: фінансово-економічна безпека, організація економічної безпеки, завдання та принципи забезпечення економічної безпеки, критерії забезпечення безпеки підприємства.

Дрибас М.В. ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье исследованы сущность и необходимость процесса организации финансово-экономической безопасности, принципы и задачи, характерные для организации системы финансово-экономической безопасности предприятия. Предложена схема организации системы финансово-экономической безопасности предприятия. Определены составляющие системы финансово-экономической безопасности предприятия, в частности финансовая, интеллектуальная, кадровая, технико-технологическая. Приведены критерии оценки эффективности и надежности сложившейся системы экономической безопасности.

Ключевые слова: финансово-экономическая безопасность, организация экономической безопасности, задачи и принципы обеспечения экономической безопасности, критерии обеспечения безопасности предприятия.

Drybas M.V. ORGANIZATIONAL ASPECTS OF FORMATION OF SYSTEM OF FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY OF COMPANIES

This article explores the nature and necessity of the organization of economic and financial security principles and objectives specific to the organization of the system of financial and economic security of the enterprise. The scheme of the organization of system of financial and economic security of the enterprise. Determined components of the financial-economic security of the enterprise, including financial, intellectual and human resources component, the technical and technological. Given the criteria for evaluating the effectiveness and reliability of the existing system of economic security.

Keywords: financial-economic security, the organization for economic security, objectives and principles of the economic security criteria of the security of the enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На даному етапі функціонування підприємств фінансово-економічна безпека викликає все більшу зацікавленість та необхідність у процесі реалізації нових підходів до її організації. Під час ознайомлення з фінансово-економічною безпекою підприємства необхідно виходити з необхідності протистояти небезпекам і загрозам для досягнення поставлених цілей. Це неможливо без організації фінансово-економічної безпеки на підприємстві. Необхідність розробки ефективної системи організації економічної безпеки підприємства викликана ще й тим, що велика кількість підприємств знаходяться в кризовому чи близькому до нього стані, і необхідно знаходити засоби захисту від впливу зовніш-

ніх та внутрішніх загроз. Таким чином, формування системи економічної безпеки підприємства є актуальним, що зумовлює напрям відповідних досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми організації економічної безпеки перебувають у центрі уваги дослідників. Наукові та практичні аспекти економічної безпеки розглядали такі вітчизняні та закордонні вчені, як: Барановський О.І., Абалкін Л.І., Козаченко Г.В., Мунтіян В.І., Голиков І.В., Бланк І.О., Губський Б.В. та ін. Серед фахівців, які працювали над вивченням організації економічної безпеки, слід назвати таких, як: Коробчинський О.Л., Шемаєва Л.Г., Якубович З.В. та ін. Незважаючи на вагомий внесок учених, усе ще не вирішеними залишаються

організаційні аспекти формування економічної безпеки підприємств, що вимагає вдосконалення комплексу заходів, спрямованих на підвищення рівня економічної безпеки підприємств.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження та аналіз процесів, характерних для організації системи економічної безпеки підприємства; виділення складників системи економічної безпеки підприємства в сучасних умовах функціонування; розробка схеми організації системи економічної безпеки на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах розвитку економіки підприємства все більше звертають увагу на економічну безпеку, яка вимагає створення власної системи організації, що характеризується ефективністю її впровадження. Необхідність упровадження заходів щодо організації системи економічної безпеки на підприємстві зумовлена такими чинниками:

– безперервна взаємодія підприємств із зовнішнім середовищем, який є одним з основних джерел загроз, що може спричинити негативний вплив на діяльність підприємств;

– наявність слабких місць у функціонуванні підприємств і можливість розробки своєчасних заходів щодо їх усунення без значних збитків;

– організація економічної безпеки є головним етапом в оптимізації робочих процесів за взаємодії внутрішнього та зовнішнього середовища;

– організація економічної безпеки забезпечує сталий розвиток підприємств та їх конкурентоспроможність.

На думку Голікова І.В., економічна безпека – це динамічний складник економіки, що адаптується до вимог свого часу. Для забезпечення економічної безпеки теперішній етап розвитку держави вимагає врахування специфічних адресних особливостей об'єкта дослідження (наприклад, галузі) в умовах появи негативних явищ із рисами невизначеності та ризику, що спричиняє відхилення стану економічної безпеки від запланованого [1].

Козаченко Г.В. вважає, що сучасна система управління економічною безпекою повинна бути гнучкою, інтегрованою та відкритою й охоплювати принципи, прийоми і способи, методи і методики, процедури, алгоритми і моделі, за допомогою яких забезпечується



Рис. 1. Схема організації системи економічної безпеки на підприємстві

гармонізація інтересів підприємства з інтересами взаємодіючих із ним суб'єктів зовнішнього середовища [2].

Барановський О.І. розглядає фінансову безпеку як ступінь захищеності фінансових інтересів на всіх рівнях фінансових відносин; як стан фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної, податкової, розрахункової, інвестиційної, митно-тарифної та фондової систем; як якість фінансових інструментів і послуг, що запобігає негативному впливу можливих прорахунків і прямих зловживань на фінансовий стан наявних та потенційних клієнтів, а також гарантує (у разі потреби) повернення вкладених коштів [3].

На нашу думку, під організацією системи економічної безпеки підприємства слід розуміти насамперед формування його організаційної структури (визначення складу центрів відповідальності та їхніх взаємозв'язків) та розподіл завдань, повноважень, відповідальності між окремими ланками управління. Відповідно, організаційне забезпечення фінансово-економічної безпеки – це взаємопов'язана сукупність внутрішніх функціональних служб та підрозділів підприємства, які здійснюють розробку, прийняття і реалізацію управлінських рішень, що забезпечують захист його фінансово-економічних інтересів [4].

З огляду на вищезазначене, організацію системи економічної безпеки на підприємстві можна представити так (рис. 1).

Дана схема, яка показує основні етапи в організації економічної безпеки на підприємстві, буде забезпечувати попередження кризових ситуацій і мінімізацію впливу негативних факторів на діяльність підприємства, в основі якої лежить: вид діяльності підприємства; організаційно-правова форма діяльності; рівень конкурентоспроможності; рівень економічної безпеки, який уже досягло підприємство, тощо.

До основних завдань, які лежать в основі організації системи економічної безпеки підприємств, слід віднести:

- збір, аналіз, оцінку зовнішнього та внутрішнього середовища та прогнозування розвитку подій;
- захист законних прав і інтересів підприємства;
- вивчення діяльності конкурентів, партнерів, клієнтів;
- забезпечення збереження матеріальних цінностей;
- захист комерційних таємниць тощо [4].

Організаційна структура управління фінансово-економічною безпекою підприємства повинна відповідати певним принципам. Такими принципами є:

- гнучкість (здатність швидко реагувати на чинники, які впливають на діяльність підприємства);
- оперативність (прийняття рішення повинно бути невідкладним за змін факторів впливу на підприємство);
- надійність (гарантованість достовірності передавання інформації);
- компетентність (передбачає, що питаннями забезпечення економічної безпеки займаються висококваліфіковані кадри);
- безперервність (система повинна постійно захищати інтереси підприємства в умовах невизначеності та ризику) [5].

Під час організації системи економічної безпеки підприємств слід урахувувати її гнучкість, оскільки потрібно пристосовуватися до змін зовнішнього та внутрішнього середовища, адже необхідно забезпечувати оперативне реагування та мати здатність швидко адаптуватися до цих змін.

Під час організації системи економічної безпеки підприємства має сенс створити службу економічної безпеки – штатний структурний підрозділ підприємства, який підпорядковується безпосередньо його першому керівнику (власнику) й організовує у взаємодії з іншими структурними підрозділами розроблення, реалізацію та контроль виконання заходів щодо захисту фінансово-економічних інтересів підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз [5].

Таким чином, у разі створення служби економічної безпеки будуть функціонувати всі основні складники організації економічної безпеки:

1) фінансовий – вважається основою та початком, оскільки за ринкових умов господарювання фінанси є початком будь-якої економічної системи, тому під час формування фінансового складника економічної безпеки підлягають аналізу:

- фінансова звітність і результати роботи підприємства (платоспроможність, фінансова незалежність, рентабельність);
- структура й використання капіталу та прибутку;
- конкурентний стан підприємства на ринку (частка ринку, якою володіє підприємство і може заволодіти у майбутньому).

Важливими моментами в охороні фінансового складника економічної безпеки є пла-

нування бюджету та оперативна реалізація запланованих дій у процесі здійснення фінансово-економічної діяльності;

2) інтелектуальний і кадровий – високий рівень економічної безпеки певною мірою залежить від складу кадрів, їхньої кваліфікації та професіоналізму.

З основних негативних чинників впливу на економічну безпеку підприємства можна виділити недостатню кваліфікацію працівників структурних підрозділів, їхню нездатність приносити максимальну ефективність підприємству. Це може бути зумовлене низьким рівнем управління персоналом, браком коштів на оплату праці окремих категорій персоналу підприємства чи нераціональним їх витрачанням. Таким чином, процес планування цього складника, спрямованого на охорону належного рівня економічної безпеки, має охоплювати організацію системи підбору, найму, навчання та мотивації праці робітників;

3) техніко-технологічний – як правило, включає в себе декілька етапів. Перший етап охоплює аналіз ринку технологій аналогічно виробництву продукції іншого підприємства. Другий етап забезпечує аналіз конкретних технологічних процесів і пошук внутрішніх резервів поліпшення використовуваних технологій. Третій етап характеризується розробленням технологічної стратегії розвитку підприємства. На четвертому етапі потрібно оперативно реалізувати плани технологічного розвитку підприємства. П'ятий етап є кінцевим, на якому потрібно аналізувати результати ефективності практичної реалізації

заходів щодо охорони техніко-технологічного складника економічної безпеки [6].

Критеріями, які будуть характеризувати ефективність та надійність сформованої системи економічної безпеки, є:

– сталий розвиток підприємства та високий рівень конкурентоспроможності продукції;

– використання інноваційних технологій у виробничій діяльності;

– недоторканість комерційної інформації та всіх ресурсів;

– своєчасне попередження кризових ситуацій і нейтралізація негативних чинників, що впливають на діяльність підприємства.

Висновки з цього дослідження. Отже, організація системи економічної безпеки підприємства є комплексом заходів різного спрямування на різні види діяльності підприємства, які мають на меті захистити його інтереси від негативного впливу зовнішнього та внутрішнього середовища. Формування системи економічної безпеки базується на меті, завданнях, принципах та критеріях економічної безпеки. Безпосередньо питаннями її забезпечення займається служба безпеки підприємства. Формування системи економічної безпеки підприємства – це складний та багатовимірний процес, від якого залежить стійкий розвиток підприємства та захищеність від загроз і ризиків. Цей процес також вимагає розробки і застосування певного інструментарію щодо впровадження розроблених заходів та методики оцінки рівня економічної безпеки, що зумовлює напрям подальших досліджень.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Голиков І.В. Сутність та еволюція поняття економічна безпека / І.В. Голиков // Проблеми економіки. – 2014. – № 1. – С. 309–314.
2. Шабінський О.В. Розвиток систем управління економічною безпекою аграрних підприємств / О.В. Шабінський // Матеріали VI міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції «Ринкова трансформація економіки: стан, проблеми, перспективи». – Харків : ХНТУСГ, 2015. – С. 162–165.
3. Барановський О.І. Фінансова безпека : [монографія] / О.І. Барановський ; Інститут економічного прогнозування. – К. : Фенікс, 1999. – 338 с.
4. Орлик О.В. Фінансово-економічна безпека підприємства та підходи до її забезпечення / О.В. Орлик // Інформаційна та економічна безпека : матеріали Міжнародної наук.-практ. Інтернет-конференції. – Х. : ХІБС УБС НБУ, 2014.
5. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення : [монографія] / Т.Г. Васильців [та ін.] ; за ред. Т.Г. Васильціва. – Львів : Ліга-Прес, 2012. – 386 с.
6. Тарасенко С.І. Сутність та складові економічної безпеки підприємства / С.І. Тарасенко // Вісник Харківського державного університету ім. Каразіна. Економічні науки. – 2007. – Вип. 50. – С. 228.

УДК 338.33:005.22

Управління асортиментною політикою: оцінка ефективності методів

Євченко Ю.М.

студентка

Національного педагогічного університету
імені М.П. Драгоманова

Стаття присвячена аналізу та класифікації сучасних методів управління асортиментною політикою. Досліджено актуальність поняття управління асортиментною політикою на підприємстві. Сформовано критерії оцінки ефективності методів управління асортиментом з урахуванням управлінського аспекту. В результаті дослідження визначено найбільш сприятливі та оптимальні методи, що відповідають запитам сучасного ринку.

Ключові слова: управління, асортиментна політика, методи управління асортиментною політикою, управлінська оцінка ефективності, критерії ефективності.

Євченко Ю.Н. УПРАВЛЕНИЕ АССОРТИМЕНТНОЙ ПОЛИТИКОЙ: ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕТОДОВ

Статья посвящена анализу и классификации современных методов управления ассортиментной политикой. Исследована актуальность понятия управления ассортиментной политикой на предприятии. Сформированы критерии оценки эффективности методов управления ассортиментом с учетом управленческого аспекта. В результате исследования определены наиболее благоприятные и оптимальные методы, которые соответствуют запросам современного рынка.

Ключевые слова: управление, ассортиментная политика, методы управления ассортиментной политикой, управленческая оценка эффективности, критерии эффективности.

Yevchenko Y.M. ASSORTMENT MANAGEMENT: EVALUATION OF METHODS EFFICIENCY

The article is devoted to the analysis and classification of modern assortment management methods. Explored actuality of the assortment management concept for the enterprise. Formed criteria of effectiveness evaluation of methods based on administrative aspects. A result of research determined the most favorable and optimal methods of the current market.

Keywords: management, assortment, assortment management methods, administrative effectiveness evaluation, criteria of efficiency.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В результаті переходу країни до ринкових відносин, а також підвищення рівня конкуренції на ринку України ускладнюються процеси реалізації товарів та послуг. Тому питання розроблення, впровадження ефективних методів управління асортиментною політикою підприємства посідає особливе місце у системі менеджменту підприємства. В умовах насиченого та складного середовища саме від результатів впровадження таких методів залежить, буде організація стабільно розвиватись та займатиме лідируючі позиції на ринку, або, навпаки, потрапить у кризу.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Практика застосування традиційних методів формування асортименту показує, що такі методи часто не відповідають реальним умовам функціонування мінливого ринку, а це підкреслює необхідність зміни підходу до оцінки методів управління асортиментом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

В сучасній економічній науці окремі аспекти з питань формування асортиментної політики підприємств досліджували вітчизняні і зарубіжні вчені, зокрема А. Ансофф, Г.Е. Дихтль, П.С. Зав'ялов, Ф. Котлер, Ф.А. Крутикова, А. Мазаракі, О.І. Марченко, М.А. Окландер, А.В. Орлов, Х. Хершген. Водночас високі темпи зміни ринкових умов вимагають постійного перегляду підходів до системи прийняття рішень з асортименту підприємства та її відповідності новим умовам господарювання.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета дослідження – оцінити ефективність методів управління асортиментною політикою.

Для її досягнення необхідно виконати такі завдання:

- 1) охарактеризувати асортиментну політику на підприємстві;
- 2) визначити основні методи формування асортименту продукції підприємства;

3) проаналізувати методи асортиментної політики за критеріями управлінської ефективності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Отже, розпочнемо із загальної характеристики поняття асортиментної політики. Вітчизняні науковці у сфері економіки, а саме А.В. Орлов та Ф.А. Крутикова [6], зазначають, що суть асортиментної політики становить цілеспрямоване формування асортименту з урахуванням розвитку суспільних потреб, купівельного попиту, досягнень науково-технічного прогресу.

О.М. Книшова [1] розглядає асортиментну політику як певний набір дій або заздалегідь обміркованих методів і принципів діяльності, завдяки якому забезпечуються наступність і цілеспрямованість дій із формування й управління асортиментами товарів.

Вочевидь, асортиментна політика повинна забезпечувати відповідність споживчих вимог вимогам ринку загалом на даний момент часу та загальній стратегії підприємства, що свідчить про підпорядкування асортиментної стратегії загальній стратегії компанії.

Стратегія управління асортиментом ґрунтується на використанні методів, реалізація яких дає змогу забезпечити формування оптимального товарного портфеля, що підводить нас до такого завдання дослідження.

Серед основних методів, які забезпечують формування ефективної товарної політики підприємства, І.В. Заблудська, наприклад, виділяє такі, як, зокрема, тестування, аналіз ABC XYZ, статистичний, кабінетний, польовий, графічний, експертний, економіко-математичний, порівняння, матриця БКГ, анкетування, сенсорний. Але зазначений перелік не дає можливості об'єктивно класифікувати ці методи за певними ознаками.

Н.С. Кубишина [4] методи формування асортименту продукції підприємства поділяє на три основні групи:

- методи визначення споживчих переваг;
- методи економічного аналізу;
- методи портфельного аналізу.

До методів визначення споживчих переваг належать такі.

Модель Розенберга – модель з ідеальною точкою, модель «продукт – ринок». Модель Розенберга виходить з того, що споживачі оцінюють продукти з точки зору придатності для задоволення своїх потреб. Вона виражається такою формулою:

$$A_j = \sum_i^n 1 V_i I_{ij}, \quad (1)$$

де A_j – суб'єктивна придатність продукту (ставлення до продукту);

V_i – важливість мотиву для споживача;

I_{ij} – об'єктивна оцінка придатності продукту j для задоволення мотиву i ;

n – кількість мотивів.

З точки зору роботи з продуктом використання моделі пов'язане з безліччю проблем. Мотиви, важливі для продукту, часто буває важко визначити. Вислови опитуваних не дають вказівок на те, які характеристики продукту мають бути змінені.

Багатомірні методи. Насамперед до них належать факторний і кластерний аналізи. Вони використовуються для обґрунтування маркетингових рішень. В їхній основі лежить аналіз численних взаємозалежних змінних. Наприклад, визначення обсягу продажів нового продукту залежно від його технічного рівня, ціни, конкурентоздатності, витрат на рекламу [3].

Методи зіставлення необхідного і реального профілю. За допомогою них з'ясовується, яка величина характеристики очікується споживачами, а яка величина була прийнята в реальності. За цими даними будують два профілі продукту.

Моделі з ідеальною точкою. Вони реалізують принцип ідеального розв'язку. У ньому постулюється існування «ідеальної точки» для розв'язання задачі, у якій досягається екстремум усіх критеріїв (так званий принцип Джофріона).

До методів економічного аналізу належать такі [5].

Аналіз ABC–XYZ, який заснований на ранжуванні об'єктів дослідження з ряду обраних показників. Основна ідея цього методу базується на підставі принципу Парето, тобто 20% усіх товарів дають 80% обігу. Тобто необхідно концентрувати ресурси на тій малій частині, яка дуже важлива, а не на величезній частині другорядного. За рахунок цього методу визначається ABC-рейтинг всіх товарів з групи, що аналізується, та на його основі ухвалюються рішення про зміни і розвиток в товарному портфелі. Метод дає змогу класифікувати ресурси фірми за ступенем їх важливості. Результатом ABC-аналізу товарного асортименту є групування об'єктів за ступенем впливу на загальний результат.

Цей метод застосовується для визначення значення товарної групи, нормативу товарного запасу та частоти замовлення товару. Клас X характеризується постійною величиною їх потреби, клас Y – заздалегідь відомими

тенденціями визначення потреби в них, клас Z означає ті, які споживаються нерегулярно, будь-які тенденції споживання відсутні.

Метод Дібба-Симкіна. За його допомогою можна позначити основні напрями розвитку окремих товарних груп, виявити пріоритетні позиції асортименту, оцінити ефективність структури асортименту і шляхи її оптимізації. Для аналізу використовуються дані про динаміку продажів і собівартості продукції (включаючи тільки змінні витрати без обліку постійних витрат). На основі співвідношення обсягу продажів у вартісному вираженні та внеску в покриття витрат товари відносяться до окремої групи.

Матриця «Маркон» – проста аналітична структура, що комбінує інформацію, важливу для поточного й стратегічного керування. Відповідно до цього методу вихідні дані групуються на якісні, визначальні, типові характеристики конкретних виробів і кількісні, що включають основні економічні дані. У матриці Маркона використовуються такі параметри:

- 1) загальна валова маржа (MCU);
- 2) маржинальний дохід, або маржинальний прибуток (MCA);
- 3) валова маржа на одиницю продукту;
- 4) відсоток валової маржі (MC1).

Перевагою методу є те, що під час маркетингового аналізу асортименту всі параметри, що характеризують внутрішню ситуацію (обіг, кількість, загальний запас прибутку тощо), використовуються одночасно.

Метод лінійного програмування – найбільш розповсюджений метод у прикладних економічних дослідженнях завдяки його достатній наочності, зрозумілості інтерпретацій. Це дає змогу суб'єкту господарювання прийняти найкраще обґрунтоване (за формальними ознаками) рішення в умовах більш-менш жорстких обмежень стосовно доступних для підприємства ресурсів. Сутність методу лінійного програмування полягає у пошуку максимуму чи мінімуму обраної відповідно до мети аналізу цільової функції за наявних обмежень.

До третьої групи належать методи аналізу життєвого циклу товару і портфельного аналізу. Основою аналізу товарного портфеля є концепція життєвого циклу товару.

Розглянемо основні методи портфельного аналізу.

Матриця Бостонської Консалтингової Групи (Матриця BCG) – класичний універсальний інструмент для аналізу асортименту продукції компанії, який дає наочну уяву про

життєвий цикл товарів, класифікуючи їх за допомогою двох параметрів, а саме відносної частки ринку, що характеризує позицію компанії на ринку, та швидкості зростання обсягів продажу на конкретному ринку. Матрицю BCG можна використовувати для визначення пріоритетів у товарному асортименті організаційної бізнес-одиниці.

Матриця McKinsey, або General Electric – метод, який широко застосовується для аналізу поточних ринкових ситуацій з усіх матриць «привабливість – конкурентоспроможність». Її особливістю є більш точне розроблення стратегії компанії, пов'язаної з оптимізацією товарного асортименту. Порівняно з матрицею BCG вона враховує більшу кількість факторів, які впливають на розроблення стратегії, базуючись на суб'єктивних показниках конкурентоспроможності та привабливості, які можуть не відповідати дійсності [2].

Матриця конкуренції за М. Портером – метод, який базується на тому, що для досягнення необхідного рівня рентабельності підприємство повинне мати сильну позицію щодо конкурентів. Важливо зазначити, що і великі, і невеликі спеціалізовані підприємства мають шанс досягти певного рівня рентабельності. Про це свідчить рис. 1, який показує зв'язок між часткою ринку та рентабельністю і свідчить про небезпеку середньої позиції підприємства.

Згідно з побудованою М. Портером матрицею конкуренції для того, щоб випередити конкурентів, підприємству слід обрати одну з трьох стратегій:

- 1) стратегія лідерства за витратами;
- 2) стратегія диференціації;
- 3) стратегія концентрованого маркетингу.

Матриця Ансоффа (так звана портфельна матриця «товар / ринок», або матриця «продукт / ринок») – це найпопулярніший інструмент стратегічного планування, що допомагає вибрати одну з типових маркетингових стратегій, найбільш відповідну за даних ринкових умов.

Ключова ідея матриці Ансоффа криється в тому, що між товарами підприємства, що виробляються (реалізуються), та ринками збуту, як поточними (старими), так і майбутніми (новими), існує взаємозв'язок. Тому у компанії є кілька варіантів розвитку і зростання, зумовлених комбінацією «старих» і «нових» товарів (послуг, робіт, продуктів) і ринків. У цій матриці є дві осі: горизонтальна – товари, що поділяються на «старі» та «нові»; вертикальна – ринки, також подільні на «старі» та «нові».

Отже, наведена вище класифікація дає можливість об'єктивно класифікувати методи формування товарної політики за певними ознаками, а саме відповідно до виявлення споживчих переваг (аналіз попиту та пропозиції), економічного аналізу (математичні методи), портфельного аналізу (об'ємного аналізу з подальшим визначенням стратегії формування асортименту).

Все описане вище дає змогу перейти до останнього завдання роботи, а саме проаналізувати методи асортиментної політики за критеріями управлінської ефективності.

Отже, як ефективність визначається з точки зору управління? Для визначення ефективності управління асортиментною політикою необхідно встановити критерії і показники, за якими проводиться оцінка. Критерії – най-

Таблиця 1

Портфельна матриця «Матриця Ансоффа»

Ринок / Товар	Старий товар	Новий товар
Старий ринок	Проникнення на ринок	Розвиток товару
Новий ринок	Розвиток ринку	Диверсифікація

Таблиця 2

Аналіз методів формування асортименту за управлінськими критеріями ефективності

Назва групи	Методи, що входять до групи	Критерії методу	Управлінська оцінка критеріїв
Методи виявлення споживчих переваг	Модель Розенберга	Мотиви споживачів	Соціальна, економічна
	Багатомірні методи	Технічний рівень, ціна, конкурентоздатність, витрати на рекламу тощо	Соціальна, економічна, організаційна
	Методи зіставлення необхідного і реального профілю	Реальний та очікуваний попит	Соціальна
	Моделі з ідеальною точкою	«Ідеальна точка»	Економічна
Методи економічного аналізу	Аналіз ABC–XYZ	Витрати, прибуток, товарообіг	Економічна
	Дібба-Симкіна	Дані про динаміку продажів і собівартості продукції (включаючи тільки змінні витрати без обліку постійних витрат)	Економічна, соціальна
Методи економічного аналізу	Матриця Маркон	Загальна валова маржа, маржинальний дохід, або маржинальний прибуток, валова маржа на одиницю продукту, відсоток валової маржі	Економічна, соціальна
	Лінійне програмування	Максимум випуску продукції, максимум прибутку, мінімум виробничих витрат тощо	Економічна
Методи портфельного аналізу	Матриця BCG, адаптована матриця BCG	Відносна частка ринку, швидкість зростання обсягів продажу на конкретному ринку	Економічна, організаційна
	Матриця General Electric, або McKinsey	Критерії конкурентоздатності та привабливості	Організаційна, економічна, соціальна
	Матриця конкуренції за М. Портером	Частка на ринку та рентабельність	Організаційна, економічна, соціальна
	Матриця «Товар-ринки» за І. Ансоффом	Товар, ринки	Організаційна, економічна, соціальна

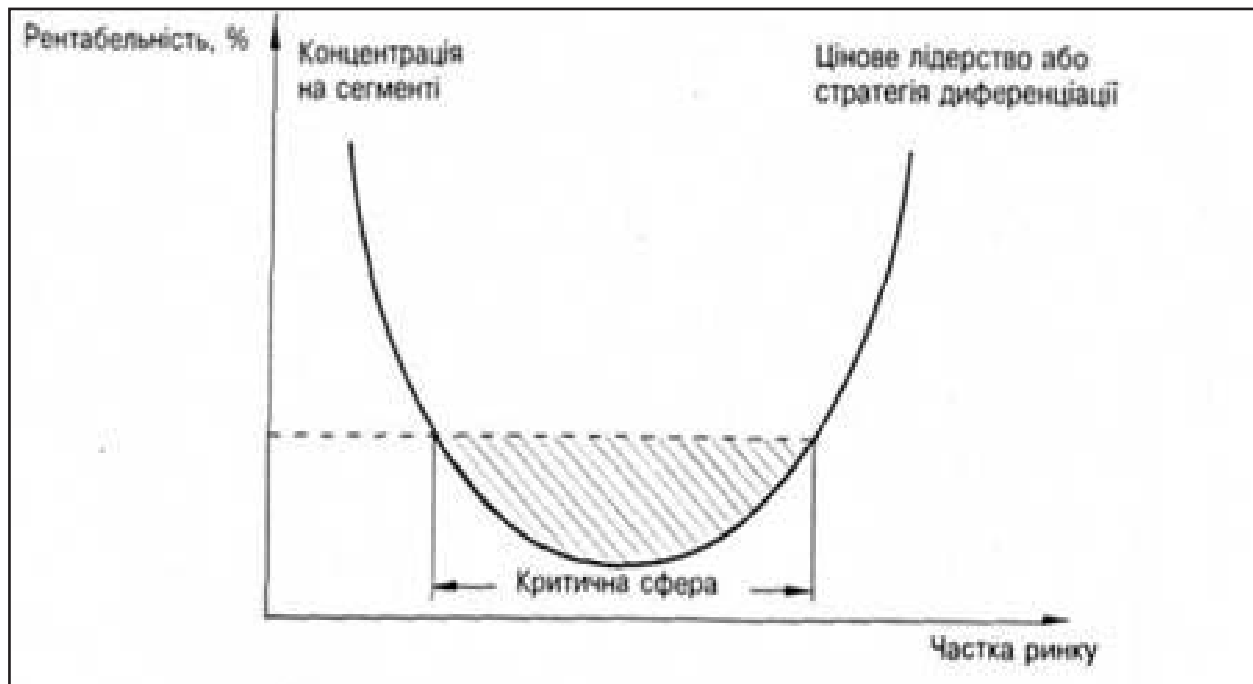


Рис. 1. Зв'язок між рентабельністю та часткою на ринку за М. Портером

більш загальна характеристика результатів управлінської праці. Окремі результати діяльності апарату управління є показниками управлінської праці. Вони носять підлеглий характер стосовно критерію і є основою під час його визначення.

Для формування критеріїв ефективності ми використали управлінську оцінку ефективності [7]:

1) економічну, яка відображає економічні результати діяльності організації за певної системи управління;

2) організаційну, що характеризує якість побудови організації, її системи управління, прийняття управлінських рішень, реакцію системи управління на стреси, конфлікти, організаційні зміни тощо;

3) соціальну, яка відображає вплив менеджменту на процеси формування професійних характеристик працівників, вплив на досягнення виробничо-господарських результатів та задоволення потреб ринку (продуктивність праці, зарплатовіддача, рівень задоволення потреб споживачів тощо).

На основі класифікації методів формування асортименту, які описані вище, побудуємо таблицю з урахуванням параметрів, що використовуються у методі, та управлінської оцінки ефективності.

Як видно з таблиці 2, не всі методи повною мірою відповідають управлінським критеріям, адже більшість із них заточені виключно під економічну оцінку. Але таке ігнорування соціальної складової, а тим більше організаційної складової порушує визначальний управлінський принцип повноти, що охоплює усі аспекти ефективності. Найкраще ж з точки зору управлінського підходу працюють методи портфельного аналізу. А отже, компанії, які використовують їх для забезпечення управління асортиментною політикою, мають стратегічну перевагу на мінливому ринку.

Висновки з цього дослідження. Отже, вибір методу здійснення асортиментної політики за управлінського підходу базується на оцінці їх (методів) за шкалою ефективності (економічна, організаційна та соціальна), яку використовують в менеджменті. Обраний таким чином метод забезпечить максимально можливу відповідність потребам і запитам сучасного ринку. І, як результат теоретичного аналізу, визначено, що найбільш сприятливими та оптимальними методами з точки зору управління є матриця General Electric, або McKinsey, матриця конкуренції за М. Портером та матриця «Товар-ринки» за І. Ансоффом.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Кнышова Е.Н. Маркетинг : [учеб. пособие] / Е.Н. Кнышева. – М. : Форум, 2004. – 282 с.
2. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер ; пер. с англ. – СПб. : Питер, 2000. – 752 с.
3. Криворучко С.П. Основи здійснення маркетингових досліджень та аналіз їх економічної ефективності при плануванні виробничої програми на підприємстві / С.П. Криворучко, В.В. Огліх // Вісник Дніпропетровського університету. – 2008. – № 1. – С. 89–95.
4. Кубишина Н.С. Методика розробки стратегічного набору товарів на промисловому ринку / Н.С. Кубишина // Економічний вісник НТТУ «КПІ». – 2010. – № 7. – С. 171–178.
5. Никишин В.В. Особенности комплекса маркетинга в розничной торговле / В.В. Никишин, А.Б. Цветкова // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 4. – С. 101–108.
6. Орлов А.В. Рынок товаров: Формирование. Управление / А.В. Орлов, Ф.А. Крутикова. – М. : Экономика, 1986. – 306 с.
7. Халявина М.Л. Ассортиментная политика предприятия: анализ основных взглядов / М.Л. Халявина // Научный журнал КубГАУ. – 2012. – № 84. – С. 1–9.

УДК 658.14

Сучасні підходи до аналізу ефективності оптимізації структури капіталу підприємств кондитерської галузі України

Спіфанова І.Ю.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та інноваційного менеджменту
Вінницького національного технічного університету

Стемблевська О.Г.

студентка
Вінницького національного технічного університету

У статті систематизовано сучасні підходи до аналізу ефективності оптимізації структури капіталу підприємств кондитерської галузі України. Систематизовано підходи до визначення сутності поняття «оптимізація капіталу», досліджено фактори впливу на ефективність формування капіталу підприємств кондитерської галузі України. Сформовано напрями підвищення якості структури капіталу.

Ключові слова: власний капітал, залучений капітал, структура капіталу, оптимізація структури капіталу.

Епифанова И.Ю., Стемблевская Е.Г. СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОПТИМИЗАЦИИ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ КОНДИТЕРСКОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ

В статье систематизированы современные подходы к анализу эффективности оптимизации структуры капитала предприятий кондитерской отрасли Украины. Систематизированы подходы к определению сущности понятия «оптимизация капитала», исследованы факторы влияния на эффективность формирования капитала предприятий кондитерской отрасли Украины. Сформированы направления повышения качества структуры капитала.

Ключевые слова: собственный капитал, привлеченный капитал, структура капитала, оптимизация структуры капитала.

Yepifanova I.Yu., Stemblevska O.G. MODERN APPROACHES TO THE ANALYSIS OF EFFICIENCY OF OPTIMAL CAPITAL STRUCTURE AT ENTERPRISES OF CONFECTIONERY BRANCH OF UKRAINE

In article modern approaches to the analysis of efficiency optimization the structure of the capital at the enterprises of confectionery branch of Ukraine are systematized. Approaches to determination the essence of the concept "optimization of the capital" are systematized; factors of influence on efficiency of formation of the capital at the enterprises of confectionery branch of Ukraine are investigated. The directions of improvement quality of capital's structure are created.

Keywords: own capital, attracted capital, structure of the capital, optimization of structure of the capital.

Постановка проблеми у загальному вигляді. За сучасних умов розвитку України гостро постає питання необхідності формування ефективної структури капіталу підприємств. Власники та фінансові менеджери підприємств мають забезпечувати ефективно управління, контроль та своєчасне коригування структури капіталу підприємства, оскільки оптимальна структура капіталу сприяє отриманню максимального прибутку, рентабельності, фінансовій стійкості та високим показникам ліквідності і платоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам оптимізації структури капіталу присвячено значну кількість праць вітчизняних і зарубіжних науковців, таких

як, зокрема, С. Майер, М. Міллер, Ф. Модільяні, Дж. Хікс, О.Я. Базилінська, І.О. Бланк, О.М. Гайдаєнко, Т.В. Головка. Водночас потребує подальшого розгляду дослідження ефективності оптимізації капіталу підприємств кондитерської галузі.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є систематизація сучасних методик аналізу ефективності оптимізації структури капіталу підприємств кондитерської галузі України та формування напрямів підвищення якості структури капіталу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринок кондитерської галузі України є досить структурованим та характеризується високим рівнем конкуренції. Високий рівень конкуренції вимагає від підприємств конди-

терської галузі пошуку нових можливостей підвищення рівня конкурентоспроможності продукції на ринку.

Варто зауважити, що результат і ефективність діяльності підприємства залежать від раціонального використання капіталу. Дотримуючись певної пропорції між власним і залученим капіталом, можна забезпечити необхідний рівень фінансової незалежності, рентабельності, максимізувати ринкову вартість підприємства, що в результаті підвищить конкурентоспроможність підприємства.

Структура капіталу підприємства, яка є співвідношенням використовуваного нею власного і позикового капіталу, визначає аспекти не тільки її фінансової, але й операційної та інвестиційної діяльності, а також є активним чинником формування кінцевих результатів цієї діяльності [1].

Оптимізація структури капіталу є одним із найбільш важливих і складних завдань, які вирішуються у процесі фінансового управління підприємством.

Поняття «оптимальна структура капіталу» має дискусійний характер. Здебільшого трактування збігаються, проте все ж таки існують деякі відмінності у розумінні цього поняття різними науковцями.

Основні підходи науковців до поняття «оптимальна структура капіталу» наведено в табл. 1.

Зважаючи на наявні визначення сутності поняття, можна узагальнити, що оптимальна структура капіталу – це досягнення такого співвідношення між власним та позиковим капіталом, за якого підприємство здатне досягти бажаного рівня фінансової стійкості, рентабельності, підвищити ефективність

своєї діяльності за допустимого рівня фінансового ризику.

Сьогодні існують два діаметрально протилежні підходи до формування оптимальної структури капіталу. Зокрема, Ф. Модільяні, М. Міллер та представники цього підходу вважали, що за деяких умов вартість капіталу та вартість підприємства не залежать від його структури, а визначаються нормою капіталізації очікуваного доходу [7]. Тоді як представники другого підходу вважають, що структура капіталу суттєво впливає на вартість підприємства та ефективність його функціонування. Так, Р. Брейлі і С. Майєрс у своїх дослідженнях щодо структури капіталу пропонують використовувати контрольний листок, який містить чотири критерії: податки, ризик, тип активу і необхідність фінансового щита [8].

Ефективність фінансово-економічного механізму управління капіталом підприємства знаходить відображення в оптимальній структурі капіталу, сформованій таким співвідношенням джерел, за якого максимально зростає рентабельність капіталу підприємства.

Підприємства, визначаючи поточні і стратегічні цілі, аналізуючи фактори (внутрішні і зовнішні), установлюють цільову структуру капіталу. Але цілі можуть змінюватися в часі. Однак у будь-який момент підприємство, маючи відповідну структуру капіталу, приймає фінансові рішення, які сумісні з цільовою структурою.

Оптимізацію структури капіталу вітчизняних підприємств варто здійснювати за допомогою послідовного виконання деяких етапів [9]:

- 1) аналіз капіталу підприємства;
- 2) оцінювання основних факторів, які визначають структуру капіталу;

Таблиця 1

Систематизація підходів до визначення сутності оптимальної структури капіталу

Автор	Оптимальна структура капіталу – це
Ю. Бригхем, М. Ерхардт [2]	таке поєднання позикового і власного капіталу, яке дає змогу досягти максимальної ціни акцій фірми за незмінних інвестиційних можливостей.
І.О. Бланк [3]	співвідношення всіх форм власних і позикових фінансових коштів, що використовуються підприємством у процесі господарської діяльності для фінансування активів.
В.О. Подольська [4]	таке співвідношення між власним і позиковим капіталом, за якого забезпечується найефективніша пропорційність між дохідністю та фінансовою стійкістю підприємства.
О.Т. Євтух [5]	процес встановлення такого співвідношення між частинами капіталу, яке найбільшою мірою відповідає вимогам ефективності роботи підприємства.
А.Г. Семенов [6]	співвідношення між власним і позиковим капіталом, за якого підприємство отримує максимальний прибуток і максимальну рентабельність.

3) оптимізація структури капіталу за критерієм максимізації рівня фінансової рентабельності;

4) оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації його вартості;

5) оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації рівня фінансових ризиків;

6) формування відповідного показника цільової структури капіталу.

Враховуючи ці етапи, підприємство визначає на плановий прогностичний період найбільш прийнятну для себе структуру капіталу.

Виділяють три методичні підходи до оптимізації структури капіталу [3; 4; 10; 11; 12]:

1) оптимізація структури капіталу за критерієм максимізації рівня прогностичної фінансової рентабельності, яка ґрунтується на використанні механізму фінансового левериджу за різних умов залучення позикових коштів;

2) оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації його вартості, яка ґрунтується на попередній оцінці вартості власного та залученого капіталу за різних умов його залучення та багатоваріантних розрахунках середньозваженої вартості капіталу;

3) оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації рівня фінансових ризиків, яка передбачає диференційований вибір джерел фінансування різноманітних складових активів підприємства.

Формування оптимальної структури капіталу потрібно здійснювати окремо на підприємствах різних форм власності, різного організаційно-правового статусу з урахуванням галузевої належності, розмірів і виробничої структури.

Для аналізу ефективності оптимізації структури капіталу підприємств кондитерської галузі України нами було проаналізовано п'ять підприємств (ПАТ «Вінницька кондитерська фабрика», ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен»», ПАТ «Кондитерська фабрика «А.В.К.»», ПАТ «Кондитерська фабрика «Харків'янка»», ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч»»), які знаходяться у різних областях України.

Варто зазначити, що сьогодні виробництво кондитерської продукції є однією з найрозвинутіших галузей харчової промисловості України. Це одна з небагатьох галузей промисловості України, яка є самодостатньою, розвиненою, успішно діючою та цілком сформованою.

Ринок кондитерських виробів України є висококонцентрованим, на ньому працює близько 800 компаній. На ринку присутні кілька

великих світових концернів, а саме «Nestle» (АТ «Львівська кондитерська фірма «Світоч»»), «Kraft foods» (АТ «Крафт Фудз Україна»), «Western NIS Enterprise Fund» (АТ «АВК»), «Sigma Bleyzer» (АТ «Полтавакондитер»), «Trilini International» (АТ КФ «Харків'янка») [13].

На основі даних фінансової звітності за 2015 рік проведемо аналіз складу та структури капіталу підприємств (табл. 2). Отже, на основі аналізу складу та структури складових капіталу підприємств кондитерської галузі встановлено, що частка власного капіталу є значно більшою за 50% у фінансуванні діяльності підприємств ПАТ «Вінницька кондитерська фабрика» (96,58%), ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен»» (75,23%) та ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч»» (62,76%), що характеризує ці підприємства як фінансово стійкі та є свідченням незначної залежності від інвесторів.

Щодо ПАТ «Кондитерська фабрика «А.В.К.»» та ПАТ «Кондитерська фабрика «Харків'янка»» встановлено, що частка власного капіталу є значно меншою за 50% (42,37% та 36,83% відповідно), тобто підприємства є залежними від інвесторів. Підприємствам необхідно збільшити частку власного капіталу, оскільки це підвищує їх стійкість на ринку та забезпечує можливість росту.

Значна питома вага нерозподіленого прибутку в структурі капіталу спостерігається в ПАТ «Вінницька кондитерська фабрика» (16,81%), ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен»» (4,97%) та ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч»» (5,15%). Низька прибутковість діяльності підприємства, що підтверджується низькою питомаю вагою нерозподіленого прибутку, як в структурі капіталу на ПАТ «Кондитерська фабрика «А.В.К.»» (2,08%) та ПАТ «Кондитерська фабрика «Харків'янка»» (0,60%), обмежила підприємства у фінансуванні розвитку власними джерелами.

Для забезпечення комплексності проведення аналізу ефективності оптимізації структури капіталу недостатньою є оцінка складу та структури капіталу досліджуваних підприємств. Потрібно детальніше дослідити фінансову стійкість підприємств за низкою основних показників, які наведено в табл. 3.

З табл. 3 видно, що досягає оптимального значення коефіцієнт автономії на ПАТ «Вінницька кондитерська фабрика», ПАТ «Київська кондитерська фабрика» та ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч»», тобто підприємства характеризуються

Таблиця 2

Склад та структура капіталу підприємств кондитерської галузі за 2015 рік

Показник	ПАТ «Вінницька кондитерська фабрика»		ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен»»		ПАТ «Кондитерська фабрика «А.В.К.»»		ПАТ «Кондитерська фабрика «Харків'янка»»		ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч»»	
	тис. грн.	пит. вага,%	тис. грн.	пит. вага,%	тис. грн.	пит. вага,%	тис. грн.	пит. вага,%	тис. грн.	пит. вага,%
Капітал, всього	4 146 145,0	100,0	705 080,0	100,0	433 368,0	100	332 744,0	100	1 063 463,0	100
Власний капітал	4 004 574,0	96,58	530 434,0	75,23	183 597,0	42,37	122 565,0	36,83	667 411,0	62,76
в т. ч. нерозподілений прибуток	673 019,0	16,81	350 697,0	4,97	90 161,0	2,08	19 844,0	0,60	548 160,0	5,15
Довгострокові зобов'язання та забезпечення	58 019,0	1,40	43 652,0	6,19	7 843,0	1,81	139 076,0	41,80	182 008,0	17,11
Поточні зобов'язання та забезпечення	83 552,0	2,02	130 994,0	18,58	241 928,0	55,83	71 103,0	21,37	214 044,0	20,13

Таблиця 3

Аналіз показників фінансової стійкості підприємств кондитерської галузі за 2015 рік

Показник	ПАТ «Вінницька кондитерська фабрика»	ПАТ «Київська кондитерська фабрика»	ПАТ «Кондитерська фабрика «А.В.К.»»	ПАТ «Кондитерська фабрика «Харків'янка»»	ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч»»
Коефіцієнт автономії	0,96	0,75	0,42	0,36	0,63
Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	0,04	0,25	0,58	0,64	0,37
Коефіцієнт фінансового ризику	0,03	0,33	1,36	1,71	0,59
Коефіцієнт маневрування власного капіталу	0,06	-0,14	-0,03	-1,47	0,56
Коефіцієнт забезпеченості власним оборотним капіталом	0,68	-0,71	-0,02	-6,11	0,48

як фінансово стійкі. Щодо ПАТ «Кондитерська фабрика «А.В.К.»» та «Кондитерська фабрика «Харків'янка»» можна зазначити, що коефіцієнт автономії знаходиться нижче рекомендованої норми, що свідчить про порушення рівноваги між власними та залученими коштами.

Аналогічна ситуація відбувається і з показником концентрації залученого капіталу. Досягають оптимального значення коефіцієнта концентрації залученого капіталу ПАТ «Вінницька кондитерська фабрика», ПАТ «Київська кондитерська фабрика» та ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч»». Оптимальне значення коефіцієнта фінансового ризику досягається лише на ПАТ «Вінницька кондитерська фабрика», ПАТ «Київська кондитерська фабрика» та ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч»».

Аналізуючи коефіцієнт маневрування та коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами, можна помітити, що жодне з підприємств не досягає оптимального значення; лише ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч»» наблизилася до оптимального значення показників, ПАТ «Вінницька кондитерська фабрика» має позитивне значення показника, тоді як решта підприємств мають від'ємні значення, що спричинене нестачею власного оборотного капіталу, що характеризує низький ступінь мобілізації власного капіталу.

За результатами проведеного аналізу видно, сьогодні для більшості підприємств кондитерської галузі України питання оптимізації структури капіталу є досить актуальним.

Проведемо аналіз оптимізації структури капіталу за критерієм максимізації рівня прогнозованої фінансової рентабельності, а саме за ефектом фінансового важеля (табл. 4).

Варто зазначити, що сутність фінансового важеля полягає в тому, щоб посилити вплив зміни прибутку на динаміку фінансової рентабельності, тобто у підвищенні еластичності фінансової рентабельності відносно прибутку.

При цьому для розрахунку ефекту фінансового важеля використовують таку формулу [14]:

$$ЕФЛ = (1 - Спл) \times (КВР_a - ВК_p) \times \frac{ПК}{ВК}, \quad (1)$$

де ЕФЛ – ефект фінансового леввериджу, %;

Спл – ставка податку на прибуток;

КВР_a – коефіцієнт валової рентабельності активів, %;

ВК_p – середній розмір відсотка за кредит, що сплачується підприємством за використання позичкового капіталу, %;

Таблиця 4

Розрахунок ефекту фінансового важеля підприємств кондитерської галузі за 2015 рік

Показник	ПАТ «Вінницька кондитерська фабрика»	ПАТ «Київська кондитерська фабрика «Рошен»»	ПАТ «Кондитерська фабрика «А.В.К.»»	ПАТ «Кондитерська фабрика «Харків'янка»»	ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч»»
Коефіцієнт валової рентабельності активів, %	1,68	4,66	5,44	7,87	54,12
Ставка податку на прибуток	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18
Ставка відсотку за кредит, %	16	16	16	16	16
Позикові кошти, тис. грн.	876 743,5	219 748,5	201 173,5	134 055,5	282 390,5
Власні кошти, тис. грн.	2 969 262,5	524 923,5	183 275,5	119 676,5	532 028,0
Диференціал фінансового важеля	-14,32	-11,34	-10,56	-8,13	38,12
Плече фінансового важеля	0,29	0,42	1,10	1,12	0,53
Ефект фінансового важеля	-3,40	-3,90	-9,52	-7,46	16,57

ГК – середня сума позичкового капіталу, що використовується підприємством;

ВК – середня сума власного капіталу підприємства.

Необхідно відзначити, що західні економісти вважають оптимальним його значення на рівні 30–50%. На їхню думку, якщо кредит приносить менше 30% додаткового прибутку, то залучення таких кредитів не є оптимальним рішенням. Водночас за значення більше 50% у підприємства підвищуються фінансові ризики [11].

У наведеній формулі виділяють три складові:

1) різниця між одиницею та ставкою податку на прибуток, що виступає податковим коректором;

2) співвідношення залучених і власних коштів, яке є плечем фінансового важеля;

3) різниця між коефіцієнтом валової рентабельності активів і середнім розміром відсотка за кредит, що є диференціалом фінансового важеля.

Диференціал фінансового важеля є головною умовою, що формує позитивний ефект фінансового важеля. Ефект виявляється тільки в тому випадку, коли рівень валового прибутку, що створюється активами підприємства, перевищує середній розмір відсотка за кредит, який використовує підприємство, тобто якщо диференціал фінансового важеля є позитивною величиною. Чим більше позитивне значення диференціала фінансового важеля, тим краще буде його ефект.

За негативного значення диференціала фінансового важеля використання підприємством позикового капіталу дає негативний ефект. За позитивного значення диференціала будь-який приріст коефіцієнта фінансового важеля буде викликати ще більший приріст коефіцієнта рентабельності власного капіталу, а за негативного значення диференціала приріст коефіцієнта фінансового важеля буде приводити до ще більшого темпу зниження коефіцієнта рентабельності власного капіталу [15].

За даними таблиці можна зробити висновок, що лише для ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч» є доцільним питання оптимізації структури капіталу розглядати з точки зору використання механізму фінансового важеля, оскільки ефект фінансового важеля становить 16,57, а співвідношення між власним і позиковим капіталом дає змогу максимізувати реальну ринкову вартість підприємства.

Для інших підприємств кондитерської галузі України не є доцільним питання опти-

мізації структури капіталу розглядати з точки зору використання механізму фінансового важеля, оскільки рентабельність активів не перевищує ставку відсотку за кредитами.

Однією з основ сучасного конкурентоспроможного виробництва є вертикальна та горизонтальна інтеграція у формі кластерів. Кластери можуть об'єднувати як невелику, так і значну кількість підприємств, а також можуть формуватися як з великих, так і з малих фірм. Таким чином, кластери надають можливість підприємствам економно управляти наявними ресурсами і правильно використовувати залучені інвестиції [16]. Отже, підприємствам кондитерської галузі з метою підвищення рівня конкурентоспроможності та оптимальної структури капіталу доцільно формувати кластери за горизонтальною ознакою (об'єднуючись із іншими кондитерськими підприємствами свого регіону) або вертикальною (об'єднуючись із підприємствами цукрової, молочної галузей тощо).

Підприємствам кондитерської галузі України для покращення ситуації потрібно збільшувати значення коефіцієнта валової рентабельності активів шляхом впровадження заходів щодо нарощення обсягів валового прибутку за рахунок збільшення обсягів реалізації продукції, зниження собівартості, впровадження політики енергозбереження та підвищення ефективності використання капіталу, формування кластерів.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, в результаті систематизації підходів оптимальну структуру капіталу визначено як досягнення такого співвідношення між власним та позиковим капіталом, за якого підприємство здатне досягти бажаного рівня фінансової стійкості, рентабельності, підвищити ефективність своєї діяльності за допустимого рівня фінансового ризику.

Визначено, що в будь-якому разі оптимальна структура капіталу визначається, виходячи із таких критеріїв, як мінімізація ризику, максимізація прибутку, мінімізація вартості. Підприємствам кондитерської галузі України варто вжити заходів щодо нарощення обсягів валового прибутку за рахунок збільшення обсягів реалізації продукції, зниження собівартості, впровадження політики енергозбереження та підвищення ефективності використання капіталу, формування кластерів.

Ретельний моніторинг за співвідношенням власного і залученого капіталу створить для керівництва можливість управління фінансовим ризиком та забезпечення необхідного рівня конкурентоспроможності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Семенова Т.В. Оптимізація структури капіталу підприємства / Т.В. Семенова, А.С. Шамрицька // Молодий вчений. – 2014. – № 6 – С. 32–33.
2. Бригхэм Ю. Финансовый менеджмент / Ю. Бригхэм, М. Эрхардт. – 10-е изд. – СПб. : Питер, 2009. – 960 с.
3. Бланк І.О. Управління фінансами підприємств : [підручник для студ. ВНЗ] / І.О. Бланк, Г.В. Ситник. – К. : Вид-во КНТЕУ, 2006. – 779 с.
4. Подольська В.О. Фінансовий аналіз : [навч. посіб.] / В.О. Подольська, О.В. Яріш. – К. : Центр навч. л-ри, 2007. – 488 с.
5. Євтух О.Т. Фінансовий менеджмент для магістрів і не тільки : [навч. посіб.] / О.Т. Євтух, О.О. Євтух. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 456 с.
6. Семенов А.Г. Методи оптимізації структури капіталу / А.Г. Семенов, С.А. Король // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2011. – № 2. – С. 181–188.
7. Modigliani F. The Cost of Capital, Corporate Finance and the Theory of Investment / F. Modigliani, M.H. Miller // American Economic Review. – 1958. – № 48. – P. 261–297.
8. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов / Р. Брейли, С. Майерс ; пер. с англ. Н.В. Барышниковой. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 1008 с.
9. Гайдаєнко О.М. Формування оптимальної структури капіталу підприємства / О.М. Гайдаєнко, М.О. Славінська // Міжнародний збірник наукових праць Облік. Економіка. Менеджмент : наукові нотатки. – 2016. – № 1(9). – Ч. 1. – С. 100–107.
10. Курінна О.В. Теоретичні аспекти оптимізації структури капіталу підприємства / О.В. Курінна // Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія: Економіка. – 2012. – Вип. 12. – С. 94–100.
11. Зянько В.В. Фінансовий аналіз та звітність : практикум для студ. спец. «Менеджмент організацій» / В.В. Зянько, І.Ю. Єпіфанова. – Вінницький національний технічний ун-т. – Вінниця : ВНТУ, 2008. – 83 с.
12. Джеджула В.В. Енергозбереження промислових підприємств: методологія формування, механізм управління : [монографія] / В.В. Джеджула. – Вінниця : ВНТУ, 2014. – 347 с.
13. Демяненко К.А. Тенденції розвитку кондитерського ринку України в сучасних умовах / К.А. Демяненко // Молодий вчений. – 2016. – № 9 – С. 45–50.
14. Чернецька Ю.А. Управління левериджем з метою досягнення стійкого розвитку підприємства / Ю.А. Чернецька // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2010. – № 38 – С. 372–376.
15. Базілінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / О.Я. Базілівська. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 328 с.
16. Кластери в економіці України : [монографія] / за наук. ред. М.П. Войнаренка. – Хмельницький : ХНУ, ФОРМ Мельник А.А., 2014. – 1085 с.

Перспективні форми комплексного використання вторинної сировини на підприємствах будівельного комплексу

Жусь О.М.

старший викладач кафедри економіки підприємства
Одеської державної академії будівництва та архітектури

Стаття присвячена обґрунтуванню перспективних форм підвищення зацікавленості підприємств будівельного комплексу у комплексному використанні промислових відходів. Розглянуто можливості заміни природних ресурсів вторинною сировиною. Досліджено нові підходи до формування будівельних об'єднань за принципом «технологічного ланцюжка» з участю відповідних переробних підприємств, що дасть змогу сформувати замкнутий виробничий цикл.

Ключові слова: будівельний комплекс, відходи, вторинні ресурси, комплексне використання.

Жусь О.Н. ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ФОРМЫ КОМПЛЕКСНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВТОРИЧНОГО СЫРЬЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

Статья посвящена обоснованию перспективных форм повышения заинтересованности предприятий строительного комплекса в комплексном использовании промышленных отходов. Рассмотрены возможности замены природных ресурсов вторичным сырьем. Исследованы новые подходы к формированию строительных объединений по принципу «технологической цепочки» с участием соответствующих перерабатывающих предприятий, что позволит сформировать замкнутый производственный цикл.

Ключевые слова: строительный комплекс, отходы, вторичные ресурсы, комплексное использование.

Zhus O.N. FUTURE FORMS OF COMPLEX USE OF SECONDARY RESOURCES CONSTRUCTION COMPANIES

The article is devoted to substantiation of promising forms of increasing the interest of construction companies in the integrated use of industrial waste. Consider the possibility of replacing the natural resources of secondary raw materials. To explore new approaches to the formation of civil associations on the principle of "technological chain" with the participation of relevant processing enterprises, thus allowing a closed production cycle.

Keywords: building complex, waste, secondary resources, multipurpose utilization.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Основним завданням будівельної галузі є створення належної інфраструктури щодо задоволення потреб суспільства в житлових та промислових об'єктах, формування комфортного середовища, що забезпечує належні умови для життєдіяльності людини. Але існує зворотній процес впливу будівельної діяльності на навколишнє природне оточення.

Антропогенний вплив будівництва різноманітний за своїм характером і відбувається на всіх етапах виробництва будівельної продукції. Видобуток сировини, виробництво будівельних матеріалів та конструкцій, а також знесення старих споруд і будівель пов'язані з виникненням різних видів відходів, що супроводжується як втратами від нераціонального використання ресурсів, так і збільшенням навантаження на довкілля.

Зміни в економіці, пов'язані зі зростанням ціни на енергоресурси, вичерпаність пер-

винних мінеральних сировинних матеріалів і суттєвий прогрес в області створення ефективних технологій з переробки промислових, будівельних і міських відходів створюють передумови для широкого використання вторинної сировини у будівельному комплексі. Тому обґрунтування принципів функціонування підприємств з комплексного використання відходів за умов підвищення їх ефективності набуває для вітчизняної економіки особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання ресурсозбереження та його впровадження на вітчизняних підприємствах стали предметом розгляду таких науковців, як, зокрема, Н.І. Верхоглядова, В.А. Григор'єв, М.І. Іванов, В.С. Іфтемічук, Д.В. Липницький, М.І. Маниліч, Л.Т. Хижняк, Г.Д. Шута.

Дослідженнями використання вторинних ресурсів у будівельній галузі займалися такі вітчизняні фахівці як, зокрема, Т.Є. Андрєєва, О.П. Бутенко, В.І. Борейко, Ю.В. Маковецька,

В.В. Грабовчак, Н.М. Цепенюк, Б.М. Литвин, О.В. Хахльов.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Одним із напрямів перспективного розвитку будівельного комплексу є перехід до безвідходного виробництва. Тому питання переробки та застосування відходів, розробки енергозберігаючих технологій і заходів щодо комплексного використання як природних ресурсів, так і вторинної сировини потребує подальшого доопрацювання.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою роботи є обґрунтування організаційно-економічних методів формування зацікавленості підприємств у комплексному використанні відходів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективна діяльність підприємств будівельної індустрії є головною і визначальною умовою розширення та якісного поліпшення будівництва, що згодом впливає на соціально-економічний стан регіону та країни загалом.

В будівельному комплексі промисловість будівельних матеріалів відіграє роль, що забезпечує процес будівництва. Її розвиток залежить від сировинного і споживчого факторів. Підприємства цієї галузі здійснюють видобуток і виготовлення різноманітної продукції та виробів, необхідних для зведення та ремонту будівель і споруд. Таким чином, в структурі готових будівельних об'єктів значну частину становлять матеріальні витрати. За економічним призначенням результати діяльності цих підприємств створюють основу матеріально-технічної бази будівництва, забезпечують зростання обсягів капітальних вкладень та технічний прогрес в галузі на основі впровадження ефективних матеріалів і конструкцій. Ця промисловість має велике значення для індустріалізації, зниження вартості будівельної продукції, економії металу і деревини, підвищення ефективності інвестицій у народне господарство. Галузь будівельних матеріалів споживає значну кількість природних ресурсів, які можуть бути замінені вторинною сировиною, отриманою з відходів промислового виробництва, що мають аналогічні властивості.

Сучасні ринкові умови функціонування будівельних організацій, які характеризуються такими негативними проявами, як зростання цін на паливно-енергетичні ресурси, сировину, будівельні матеріали, зниження платоспроможного попиту споживачів, обумовлюють необхідність розроблення нового

підходу до організації виробничого процесу та впровадження сучасних методик управління витратами. При цьому необхідно дотримуватися принципу екологічності, який полягає в усуненні їх як забруднювачів з міської екосистеми і перетворенні їх на джерело вторинної сировини.

Відходи будівельного виробництва можуть бути вторинною сировиною, використання якої після переробки дасть змогу знизити витрати на нове будівництво об'єктів за рахунок зменшення зустрічних потоків нерудних матеріалів і водночас зменшити навантаження на міські полігони, виключаючи створення несанкціонованих звалищ, а також зберегти земляні ресурси, що відводяться під розміщення нових кар'єрів.

Переробка відходів загалом повинна вирішуватись з метою отримання максимального прибутку для компенсації капітальних вкладень у промислову їх переробку [1]. Для цього необхідне створення безвідходних виробництв, яке буде здійснюватися за рахунок зміни технологічних процесів та розробки систем із замкнутим циклом, що забезпечують багаторазове використання сировини.

Дуже часто під час будівництва такий матеріал, як цегла, піддається різним впливам, в результаті яких він кришиться і ламається. Щоб запобігти отриманню збитків, бій цегли використовують для зведення тимчасових шляхів під'їзду на будівельні майданчики. Крім того, цегельний бій може застосовуватися для приготування розчину з подальшим використанням в кладці печей. Після переробки на дробильній техніці бій цегли меншої фракції можна використовувати для будівництва доріг.

Під час знесення старих будівель залишається багато непридатних бетонних конструкцій, які після механічної обробки можна використовувати для створення шляхів під'їзду і для благоустрою території. Переробка бетонного лому сьогодні спрямована на здобуття вторинних заповнювачів і вивільнення арматурної сталі. Отримана вторинна сировина використовується переважно для пристрою щєбеневої підготовки дорожнього одягу і підстав [2]. Одержаний продукт за своїми властивостями і характеристиками набагато міцніше, ніж щебінь, який одержують з граніту. Ефективною є технологія, що передбачає здобуття фракціонованого щебеню і використання його під час заводського виробництва бетону і залізобетонних конструкцій.

Під час згорання вугілля на теплових електростанціях в Україні щорічно утворюються

7–9 млн. тонн золи та шлаків [3]. Використання мелених золошлакових відходів під час виробництва глиняної цегли дає змогу поліпшити її якість, підвищити морозостійкість та знизити собівартість одиниці продукції. Застосування відходів ТЕС у розробці складу бетонних та залізобетонних виробів дає змогу скоротити витрати цементу та поліпшити фізико-технічні властивості бетонів.

В процесі будівництва дорожнього полотна старе асфальтове покриття стає непридатним. Тому його переробляють і отримують асфальтову крихту, яка є відмінним матеріалом для ущільнення доріг. Асфальтова крихта завдяки з'єднанню з бітумом забезпечує хорошу непроникність і герметичність покриття.

Перспективним напрямом використання склабою є виробництво різних піноматеріалів. Такі матеріали застосовуються для ізоляції стін і перекриттів, покрівлі, для утеплення трубопроводів, теплового та холодильного обладнання, а також як легкий заповнювач бетону.

Відпрацьовані шини не піддаються біологічному розкладу і, накопичуючись в місцях їх експлуатації, тривалий час забруднюють навколишнє середовище. Місця їх скупчення, особливо в регіонах з жарким кліматом, служать сприятливим середовищем проживання і розмноження ряду гризунів і комах, які є рознощиками різних захворювань. Крім того, шини мають високу пожежну небезпеку, а продукти їх неконтрольованого спалювання роблять украй шкідливий вплив на природне оточення.

Використання зношених шин, що містять, крім гуми, технічні властивості якої близькі до первинних, велику кількість армуючих текстильних і металевих матеріалів, є джерелом економії природних ресурсів. Крім того, ліквідація сміттєзвалищ зношених шин дасть змогу звільнити для використання за призначенням значні площі займаних ними земель.

В наш час розроблені технології з перероблення відпрацьованих шин на гумову крихту, використання якої дає можливість суттєво знизити енергетичні та фінансові витрати підприємств на виробництво гумотехнічних виробів, тепло-, звуко- та гідроізоляційних, покрівельних, будівельних матеріалів тощо. Механічне подрібнення шин до невеликих шматків з подальшим відділенням металевого і текстильного корду та отримання гумового «грануляту» потрібних розмірів дало змогу замінити [4]:

- дорожнє покриття;
- шумопоглинальні пластини, що використовуються на залізницях;
- покриття для спортивних, дитячих ігрових майданчиків;
- доріжки, що знаходяться поруч з басейнами тощо;
- підлогу для торгових павільйонів та інших місць, оскільки гумове покриття володіє багатьма позитивними характеристиками, такими як шумоізоляція, теплоізоляція, амортизуючі властивості.

Таким чином, використання у будівельній галузі вторинної сировини, що утворюється з переробки відходів, дасть змогу знизити потребу в матеріалах, запровадити технології ресурсо- та енергозбереження, зменшити екологічне навантаження на навколишнє середовище тощо.

Проте в сучасних умовах функціонування будівельного комплексу відсутня економічна зацікавленість суб'єктів підприємницької діяльності в запровадженні новітніх технологій та економії всіх видів ресурсів. На відміну від країн Європейського Союзу вітчизняна економіка залишається вкрай ресурсоємною, низькотехнологічною та внаслідок цього неконкурентоспроможною на світовому і значною мірою на внутрішньому ринку. Змінити цю ситуацію може формування об'єднаних підприємств за принципом «технологічного ланцюжка», обов'язковою умовою побудови якого вважаємо включення в них підприємств з переробки вторинних ресурсів.

Конкретні форми побудови інтегрованої структури з участю відповідних переробних підприємств залежатимуть від галузевої приналежності її суб'єктів.

Наприклад, переробка відходів від зносу старих будівель та споруд – будівельно-монтажні роботи – будівництво доріг; переробка золошлакових відходів – виробництво цегли – будівництво низькоетажних котеджів, переробки зношених шин – виготовлення будівельних матеріалів – будівництво та облаштування придомової території та відповідної інфраструктури.

Це дасть змогу створити замкнутий технологічний цикл безвідходного виробництва в межах єдиної організаційно цілісної інтегрованої структури, що спричинить підвищення результатів діяльності будівельного комплексу і отримання економічного і соціального ефекту суспільством загалом.

Висновки з цього дослідження. Економічне зростання будівельної галузі тісно

пов'язано з безвідходним типом виробництва, що засноване на комплексному використанні природно-сировинної бази, переробці відходів як джерела сировини та матеріалів.

Застосування будівельних відходів як вторинної сировини надзвичайно важливе не тільки як спосіб утилізації сміття, але й як збереження сприятливої екологічної обстановки. Переробка приводить до зниження кількості полігонів захоронення відходів та дає змогу значно скоротити видобуток природних ресурсів, що благотворно позначається на стані навколишнього оточення.

Реалізація запропонованих заходів надасть будівельним організаціям можливість впровадження сучасних технологій; підвищення управління витратами; розширення сировинної бази за рахунок використання відходів промислового виробництва; зниження тех-

ногенного навантаження на природне середовище та забруднення його компонентів.

Об'єднання підприємств за принципом «технологічного ланцюжка» спрямоване на тісне поєднання діяльності сировинних товаровиробників, переробних і будівельних підприємств, володіє такими організаційно-економічними перевагами: ефективна організація виробничої діяльності; розширення обсягів і асортименту виробництва високоякісних конкурентоспроможних будівельних виробів та конструкцій, що створює економічну зацікавленість усіх учасників інтегрованих формувань і підвищення їх відповідальності за результати діяльності, гарантований обсяг поставок сировини і висока завантаженість виробничих потужностей переробних підприємств; побудова завершеного технологічного циклу виробництва будівельної продукції.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Проблеми утилізації та переробки будівельних відходів / [О.Р. Попович, Я.М. Захарко, М.С. Мальований] // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Теорія і практика будівництва : збірник наукових праць. – № 755. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2013. – С. 321–324.
2. Применение отходов производства нерудных материалов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://stroiteli-spravochnik-110-stroitelnye-materialy.bud.eh.org.ua/40.htm>.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Кужель В.П. Ресурсозбереження за рахунок повторного використання автомобільних шин / В.П. Кужель, С.В. Мотолов // Матеріали XLV Науково-технічної конференції факультету машинобудування та транспорту. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ir.lib.vntu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/11115/782.pdf?sequence=3>.

Місце контролінгу в системі управління сучасним підприємством

Замятіна Н.В.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри менеджменту і туризму
Чернівецького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Статтю присвячено контролінгу як складовій частині управління підприємством. Виконано аналіз наявних визначень категорії контролінгу, за результатами якого уточнено це поняття. Визначено місце контролінгу в системі управління підприємством як підсистеми. Окреслено завдання та сфери застосування контролінгу.

Ключові слова: контролінг, управління підприємством, підсистема, управлінське рішення, функції контролінгу.

Zamyatina N.V. МЕСТО КОНТРОЛЛИНГА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Статья посвящена контроллингу как составной части управления предприятием. Выполнен анализ существующих определений категории контроллинга, по результатам которого уточнено данное понятие. Определено место контроллинга в системе управления предприятием как подсистемы. Определены задачи и сферы применения контроллинга.

Ключевые слова: контроллинг, управление предприятием, подсистема, управленческое решение, функции контроллинга.

Zamyatina N.V. PLACE OF CONTROLLING IN THE MANAGEMENT SYSTEM OF AN ENTERPRISE

The article is devoted to controlling as part of enterprise management. There were analyzed the existing definitions of controlling category and as a result this notion was made more exact. The place of controlling in the management system of an enterprise was defined as a subsystem. There were described the tasks and spheres of application of controlling.

Keywords: controlling, management of an enterprise, subsystem, managerial decision, functions of controlling.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогодні ефективно управління підприємством вимагає створення такої інформаційної системи, яка б забезпечувала якісні, надійні та своєчасні дані для прийняття керівниками управлінських рішень. У час нестабільної економічної ситуації в країні важливим є вихід з кризових явищ з мінімальними затратами. Саме це привело до підвищення ролі контролінгу як складової системи управління підприємством.

Сьогодні в економічній літературі існує чимало суперечок щодо визначення сутності, функцій та місця контролінгу в управлінні діяльністю підприємств України. Ця проблема актуальна та важлива, однак єдине бачення щодо її вирішення відсутнє.

Більшість вчених ідентифікує контролінг із системою економічного керування підприємством та розуміє його як такий, що знаходиться на перетині різних функцій управління і сфер діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням місця контролінгу в системі управ-

ління підприємством приділяли увагу такі вчені, як, зокрема, А. Дайле, Н.Ю. Іванова, Т.В. Калайтан, О.Р. Кармінський, Є. Майєр, Р. Манн, Н.С. Марушко, О.В. Прокопенко [1], М.С. Пушкар, Г. Тельнова, О.О. Терещенко [2].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на численні публікації з проблематики контролінгу, в Україні й досі нема чіткого уявлення щодо суті поняття «контролінг», його трактування та щодо місця контролінгу в системі управління підприємством у вітчизняній практиці господарювання.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою роботи є дослідження різних трактувань поняття контролінгу та визначення його місця в системі управління сучасним підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наведемо деякі визначення поняття «контролінг», які містяться в наукових роботах, автори яких намагаються всебічно висвітлити сутність цього поняття як економічної категорії (табл. 1).

Аналіз наведених трактувань контролінгу свідчить про відсутність єдиного однозначного тлумачення цього поняття. Думки вчених не збігаються й щодо функцій, що виконує контролінг. Одні з них відносять контролінг до системи менеджменту, наділяючи правом прийняття управлінських рішень, а інші – до підсистеми системи управління, що виконує сервісні функції і допомагає в наданні інформації для прийняття тих самих управлінських рішень. Також вчені не мають однозначного виділення об'єкта застосування контролінгу: чи застосувати його до підприємства загалом, чи можливе застосування на окремих управлінських ланках та для оперативного управління.

Ми пропонуємо своє визначення контролінгу, яке, на наш погляд, окреслює місце контролінгу в системі управління підприємством.

Контролінг – це підсистема системи управління підприємством загалом або окремою

його ланкою чи процесом, за допомогою якої планується, координується, узгоджується та контролюється діяльність усіх функціональних управлінських одиниць, а також здійснюється інформаційне забезпечення прийняття управлінських рішень, основною метою якої є використання усіх наявних ресурсів на підприємстві для забезпечення довгострокового функціонування і розвитку підприємства.

Перш за все контролінг сьогодні орієнтований на підтримку процесів прийняття рішень на базі комп'ютеризованої системи збору та обробки інформації. Він повинен забезпечити адаптацію традиційної системи планування, обліку і контролю на підприємстві до інформаційних потреб осіб, які приймають рішення. Таким чином, до функцій контролінгу відносяться створення, обробка, перевірка і подання системної управлінської інформації. Контролінг підтримує і координує процеси планування, забезпечення інформацією, контр-

Таблиця 1

Підходи до трактування сутності поняття «контролінг»

Джерело, автор	Зміст визначення
К.О. Варфоломєєва [3, с. 41]	Інформаційно-регулююча система менеджменту, до складу якої входять методична й інструментальна база, математико-аналітичний апарат моделювання й прогнозування для підтримки функцій менеджменту, оцінки ситуації й прийняття управлінських рішень, а також система підтримки прийняття рішень, орієнтована на сукупність можливостей підприємства й здатна адаптувати структуру системи управління підприємством до умов, що змінюються.
І.Є. Давидович [4, с. 9]	Спеціально сконструйована система на основі інтеграції методів планування, обліку, аналізу, нормування, контролю та управління, яка забезпечує отримання, опрацювання та узагальнення інформації про діяльність підприємства.
В.Д. Зелікман [5, с. 4]	Система внутрішньофірмового оперативного управління фінансовими результатами діяльності фірми, спрямована на забезпечення досягнення її стратегічних цілей.
І.А. Маркіна, О.М. Таран-Лала, М.В. Гунченко [6, с. 9]	Процес, який дає можливість підприємству не тільки виявити відхилення від прийнятих і затверджених правил, процедур, законоположень, але й виявити причини цих відхилень, конкретизувати їх за ступенем причетності до посадових осіб, діяльність яких піддається перевірці.
Л.Д. Смирнова [7, с. 6]	Технологія управління прибутком підприємства, спрямована на моніторинг тенденцій розвитку мікро- та макросередовища підприємства, виявлення резервів та удосконалення координації систем управління виробництвом із використанням нових інформаційних технологій та сучасних методів прийняття рішень.
Л.А. Сухарева, С.Н. Петренко [8]	Обліково-аналітична система, яка реалізує синтез елементів обліку, аналізу, контролю, планування, яка забезпечує як оперативне, так і стратегічне управління процесом досягнення цілей і результатів діяльності підприємства.
О.О. Терещенко [2, с. 13]	Елемент антиризикового фінансового управління; побудована на комплексі спеціальних методів та інструментів особлива функціональна система, що забезпечує менеджмент підприємства, зокрема фінансовий, базовою інформацією для прийняття управлінських рішень.

Джерело: сформовано автором на основі [2–8]

олу і адаптації. Завдання контролінгу полягає у постійному моніторингу змін зовнішнього середовища та формуванні конкретних цілей для досягнення кінцевої мети діяльності підприємства. Беручи за основу дані бухгалтерського обліку як джерело інформації, служба контролінгу вивчає явища і процеси, що відбуваються на підприємстві, виявляє слабкі місця, порівнює фактичні показники із запланованими та аналізує причини відхилень, а також пропонує керівництву заходи щодо покращення ситуації на підприємстві. Щодо прийняття управлінських рішень, то, на нашу думку, до завдань контролінгу не входить їх прийняття, а лише збір необхідної інформації, підготовка до прийняття, а також розроблення та обґрунтування альтернативних варіантів. З функціонального огляду контролінг здійснюється кожним керівним працівником.

Зазначимо, що суть системи управління будь-якого підприємства полягає у визначенні політики підприємства на тривалу перспективу, координації сфер діяльності підприємства, стратегічної політики персоналу, вирішенні основних завдань ведення бізнесу. Місце і роль контролінгу в системі управління підприємством графічно подано на рис. 1.

Як видно з рис. 1, роль процесу контролінгу в управлінні підприємством тотожна значенню контролінгу в загальній системі управління. Тобто в процесі управління за допомогою функцій та завдань контролінгу отримується та аналізується інформація із зовнішнього середовища; встановлюються плани, стандарти, нормативи та порівнюються з ними фактичні показники; в разі відхилень аналізуються причини та готується інформація для прийняття управлінських рішень вищим керівництвом.

Контролінг є компонентом управління, забезпечує його інформацією для координації, організації та регулювання об'єктів.

Залежно від поставлених цілей виділяють два види контролінгу, а саме стратегічний та оперативний. Стратегічний контролінг орієнтований на довгострокові перспективи. Його мета – забезпечення виживання підприємства, відстеження намічених цілей розвитку та досягнення довгострокової сталої переваги перед конкурентами. Основними напрямками аналізу стратегічного контролінгу є аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища, аналіз конкуренції, аналіз ключових факторів успіху, формування портфеля стратегій,



Рис. 1. Контролінг в системі управління підприємством

аналіз стратегічних планів і підконтрольних показників діяльності, аналіз ланцюжка цінностей, аналіз стратегічного позиціонування тощо. Головною метою оперативного контролінгу є створення такої системи управління, яка ефективно допомагає досягати поточних цілей підприємства, а також оптимізувати співвідношення «витрати-прибуток». До основних напрямів оперативного контролінгу відносять такі показники, як рентабельність, ліквідність, продуктивність та прибуток [9, с. 333].

Основними споживачами результатів контролінгу є найвище керівництво, керівники і фахівці функціональних підрозділів підприємства.

Сьогодні в Україні на бізнес-тренінгах, семінарах, конференціях і навчальних програмах широко пропонують «новий» погляд на контролінг. Отже, складається враження, що концепції контролінгу та бізнес-управлінські доктрини активно впроваджуються на сучасних підприємствах. Однак на практиці виникає ряд проблем, адже просте копіювання навіть найкращого досвіду управління без урахування національної специфіки, ментальності та історичних особливостей країни є неможливим, хоча й не можна уникати повного ігнорування світових тенденцій в економіці. Необхідно враховувати, що контролінг за кордоном з'явився внаслідок багаторічної еволюції систем управління. На підприємствах країн Західної Європи та Північної Америки бачення контролінгу сформувалося внаслідок багаторічного впровадження систем контролінгу, яке більше базувалося і базується на вирішенні проблем стратегічного характеру, на довгостроковій перспективі розвитку підприємства, а не короткострокових цілях.

Україна ж на сучасному етапі функціонує лише як перше покоління комерційних структур, і, зокрема, про концепції контролінгу в Україні дізналися лише наприкінці 90-х років ХХ ст. Більшість українських підприємств сприймає контролінг поки що лише в більш вузькому розумінні – як допоміжну технічну функцію, покликану обслуговувати процес прийняття управлінських рішень. Часто контролінг ототожнюють з простою системою контр-

олю на підприємстві, тобто однією з функцій менеджменту.

Проте серед причин впровадження системи контролінгу на вітчизняних підприємствах сьогодні можна виділити:

1) нестабільність зовнішнього середовища, несвоєчасне реагування на його зміни;

2) слабе інформаційне забезпечення між структурними підрозділами, відсутність ефективних систем прийняття управлінських рішень;

3) суттєві прорахунки у розробленні стратегії діяльності більшості підприємств;

4) відсутність стандартів якості, нормативів витрат і, відповідно, уявлень про собівартість та прибутковість [10, с. 124].

Саме тому служба контролінгу повинна забезпечити взаємозв'язок контролінгу практично з усіма функціями управління; взяти під контроль витрати підприємства як основний об'єкт управління в системі контролінгу; здійснювати постійний аналіз витрат на виробництво продукції; на основі результатів контролінгу розробляти заходи і готувати управлінські рішення, спрямовані на покращення підприємницької діяльності.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, сьогодні зростає роль контролінгу в управлінні сучасним підприємством. Він дає змогу вивести управління підприємством на якісно новий рівень, інтегруючи, координуючи і спрямовуючи діяльність різних підрозділів підприємства на досягнення оперативних і стратегічних цілей. Запровадження системи контролінгу як самостійної складової системи дасть змогу досягти ефективного управління власними ресурсами, оперативно реагувати на зміни в діяльності, розробляти та опрацьовувати різні варіанти управлінських рішень, дасть можливість максимізувати прибуток, мінімізувати ризики, а також забезпечити ліквідність і платоспроможність господарюючих суб'єктів.

Визначення в цій роботі суті контролінгу та його місця в системі управління сучасним підприємством дає змогу у подальших дослідженнях перейти до формування оптимальних методичних підходів до здійснення контролінгу у вітчизняних підприємствах різних галузей та до вибору конкретних його інструментів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Прокопенко О.В. Економічна суть контролінгу, його місце в системі управління підприємством / О.В. Прокопенко, Л.Б. Криворучко // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2011. – № 4. – С. 27–34. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/25419/1/Prokopenko_Kryvoruchko.pdf.

2. Терещенко О.О. Концепція фінансового контролінгу в Україні / О.О. Терещенко // Формування ринкової економіки. – К. : КНТЕУ, 2008. – С.12–18.
3. Варфоломеєва К.О. Сутність і значення інформаційного потенціалу контролінгу в системі управління підприємством / К.О. Варфоломеєва // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 3 (53). – С. 40–42.
4. Давидович І.Є. Контролінг : [навч. посібник] / І.Є. Давидович. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 552 с.
5. Зелікман В.Д. Контролінг : конспект лекцій / В.Д. Зелікман. – Дніпропетровськ : НМетАУ, 2008. – 45 с.
6. Контролінг для менеджерів : [навч. посібник] / [І.А. Маркіна, О.М. Таран-Лала, М.В. Гунченко]. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 304 с.
7. Смирнова Л.Д. Механізм гнучкого контролінгу в управлінні виробничо-господарськими системами : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / Л.Д. Смирнова. – Запоріжжя, 2009. – 24 с.
8. Сухарева Л.А. Контроллинг – основа управления бизнесом / Л.А. Сухарева, С.Н. Петренко. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2002. – 208 с.
9. Смоквіна Г.А. Контролінг як складова частина управління підприємством / Г.А. Смоквіна // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2011. – Вип. 2 (42). – С. 329–335.
10. Загороднюк О.В. Сутність і значення контролінгу в системі управління підприємством / О.В. Загороднюк // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва. Сер.: Економічні науки. – 2013. – № 6. – С. 121–127.

УДК 631.15:316.4

Особливості формування ресурсного потенціалу аграрних підприємств в умовах інформаційного суспільства

Згурська О.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри підприємництва,
торгівлі та біржової діяльності
Державного університету телекомунікацій

У статті розкрито економічну сутність категорії «ресурсний потенціал аграрного підприємства», виділено його складові елементи, наведено їх характеристику. Досліджено механізм та принципи формування ресурсного потенціалу аграрних підприємств, його склад та структуру в підприємствах Чернігівської області, визначено внутрішні та зовнішні чинники розвитку. Визначено основні напрями впливу інформаційного суспільства на формування ресурсного потенціалу аграрних підприємств, з одного боку, та вплив ресурсного потенціалу на розвиток інформаційного суспільства, з іншого боку, з метою раціонального використання потенційних можливостей підприємства в умовах формування інформаційного суспільства.

Ключові слова: аграрне підприємство, ресурси, ресурсний потенціал, економічна ефективність, інформаційне суспільство, сільськогосподарське виробництво.

Згурская О.М. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА

В статье раскрыта экономическая сущность категории «ресурсный потенциал аграрного предприятия», выделены его составные элементы, приведена их характеристика. Исследованы механизм и принципы формирования ресурсного потенциала аграрных предприятий, его состав и структура в предприятиях Черниговской области, определены внутренние и внешние факторы развития. Определены основные направления влияния информационного общества на формирование ресурсного потенциала аграрных предприятий, с одной стороны, и влияние ресурсного потенциала на развитие информационного общества, с другой стороны, с целью рационального использования потенциальных возможностей предприятия в условиях формирования информационного общества.

Ключевые слова: аграрное предприятие, ресурсы, ресурсный потенциал, экономическая эффективность, информационное общество, сельскохозяйственное производство.

Zgurskaya O.M. FEATURES OF FORMATION OF RESOURCE POTENTIAL OF AGRICULTURAL ENTERPRISES IN THE INFORMATION SOCIETY

The article reveals the essence of economic categories “resource potential of the agricultural enterprises”, highlighted its components is given their characteristics. To investigate the mechanisms and principles of the resource potential of agricultural enterprises, its composition and structure of enterprises in Chernihiv region, defined by internal and external factors of development. The basic directions of influence of the information society on the formation of the resource potential of agricultural enterprises on the one hand, and the impact of the resource potential for the development of the information society, on the other hand, for the purpose of rational use of the potential of the enterprise in the conditions of formation of information society.

Keywords: agricultural enterprise, resources, resource potential, cost effectiveness, information society, agriculture.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах формування інформаційного суспільства, що характеризується нестабільністю макро- і мікро- економічних факторів, одними з першочергових завдань стають формування та оцінка поточних перспективних можливостей підприємства, тобто його ресурсного потенціалу. Максимальне збалансування можливостей аграрних підприємств із потенціалом зовнішнього середовища є

одним із першочергових завдань керівництва для досягнення запланованих задач з підвищення економічної ефективності, а також для виживання в умовах конкуренції сьогодні та в подальшому.

Умови інформаційного суспільства вимагають прийняття оптимальних управлінських рішень щодо визначення обсягів виробництва, обрання цільових ринків реалізації продукції, що передбачає ефективне використання усіх

видів ресурсів підприємства, їх оптимальну структуру, від яких залежить фінансовий стан підприємства. У зв'язку з цим все більшої актуальності набувають питання формування ресурсного потенціалу підприємств з метою підвищення конкурентоспроможності сільського господарства та національної економіки загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню теоретичних питань формування та розвитку ресурсного потенціалу підприємств присвячено ряд наукових робіт. Вивчення різноманітних аспектів економічного, виробничого і ресурсного потенціалу знайшло своє відображення в роботах В.Г. Андрійчука, О.А. Богуцького, М.В. Гладія, В.К. Гаркавого, І.В. Мегедіна, Г.М. Підліснецького, П.Т. Каблука, О.С. Федодіна та інших вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів. Проблема формування і ефективного використання ресурсного потенціалу аграрних підприємств досліджувалась такими відомими економістами, як, зокрема, В.Г. Андрійчук, О.А. Богуцький, П.І. Гайдуцький, О.В. Крисальний, І.І. Лукінов, В.Я. Месель-Веселяк, В.Н. Нелеп, Б.Й. Пасхавер, П.Т. Саблук, А.М. Стельмашук, В.М. Трегобчук.

Проте з огляду на наявні теоретичні та практичні розробки проблеми ефективного формування ресурсного потенціалу в умовах інформаційного суспільства досі залишаються невирішеними.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на широке коло наукових досліджень, питання ефективного формування ресурсного потенціалу в умовах інформаційного суспільства залишаються актуальними. Недостатньо проаналі-

зовані основні чинники ефективного формування та використання ресурсного потенціалу аграрних підприємств.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Необхідність визначення основних чинників ефективного формування ресурсного потенціалу аграрних підприємств в умовах інформаційного суспільства обумовила вибір теми дослідження. Метою дослідження є аналіз та обґрунтування шляхів підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу аграрних підприємств Чернігівської області для покращення економічної ситуації в сільському господарстві і забезпечення максимального використання ресурсів цієї важливої галузі агропромислового комплексу країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «ресурсний потенціал аграрного підприємства» у дослідженні найбільш доцільно розглядати як тандем понять «ресурси» і «потенціал». Згідно з економічним словником ресурс – це запас, накопичення, можливості. У ширшому розумінні ресурс – це все, що без особливих витрат може бути використане на благо системи, для її вдосконалення [6, с. 614]. А потенціал розглядається як характеристика стану підприємства на певному просторово-тимчасовому відрізку, що показує наявність визначених умов для повного використання наявних ресурсів за умови одержання заданого результату й збереження цілеспрямованості діяльності.

Дослідження сучасних публікацій з питань оцінки, формування й використання ресурсного потенціалу дає змогу зробити висновок про те, чим є ресурсний потенціал підприємства (рис. 1).



Рис. 1. Схема функціональної залежності ресурсного потенціалу аграрного підприємства

Ресурсний потенціал є складною системою ресурсів виробництва, що знаходяться у взаємозв'язку і взаємозалежності. Тому йому притаманні риси, властиві будь-якій системі. Перша з них – це цілісність, яка означає, що всі елементи потенціалу служать загальною ціллю, яка постає перед системою. Другою визначною рисою ресурсного потенціалу є складність. Вона виявляється в наявності декількох складових елементів, кожний з яких є сукупністю окремих частин, які включають більш дрібні частини потенціалу. Використання в процесі планування й відтворення таких системних особливостей ресурсного потенціалу, як взаємозамінність його окремих елементів і збалансоване оптимальне співвідношення між ними, відкриває можливість створення господарської системи, що відрізняється максимальною продуктивністю [3, с. 73]. Тому ресурсний потенціал розглядається як багаторівнева структура, що характеризується сукупністю ресурсів різного роду, доступних для використання визначеного виду, кожен елемент якої є складним цілим, системою взаємозалежних і взаємодіючих між собою частин, що мають відносну самостійність і багатофункціональність (рис. 2).

Одним із складових елементів системи ресурсного потенціалу є земля. Вона активно впливає на процес виробництва, є його найважливішим складовим елементом, базою для органічного поєднання інших виробничих

ресурсів. Рівень ресурсного потенціалу залежить не тільки від розміру і структури сільськогосподарських угідь, але й значною мірою від економічної родючості землі, яка залучається до виробничого процесу. Водночас вона вимагає особливого підходу до організації її використання, оскільки, маючи обмежені розміри, є предметом конкуренції різних галузей господарського комплексу.

Загалом сільськогосподарські угіддя Чернігівської області характеризуються високим рівнем розораності. Питома вага ріллі в структурі угідь складає 81,4%. Структурно-динамічний аналіз посівних площ аграрних підприємств за 2011–2015 рр. показав, що основну частину в них займають посіви зернових і зернобобових культур. Це пов'язано із стійким попитом саме на зерно. У структурі площ посіву зернових і зернобобових культур найбільші площі займають посіви озимої пшениці, кукурудзи на зерно та ярого ячменю [12, с. 154–158].

Природно-кліматичні умови Чернігівської області забезпечують фактичну урожайність основних сільськогосподарських культур в усіх категоріях господарств області за 2011–2015 рр. в середньому зернових і зернобобових 33,2 ц/га, кукурудзи – 42,9 ц/га, цукрових буряків – 325,8 ц/га [11]. Отже, природний потенціал земельних ресурсів не використовувався повною мірою.

Як відомо, основою розвитку будь-якого виробництва є його матеріально-технічне

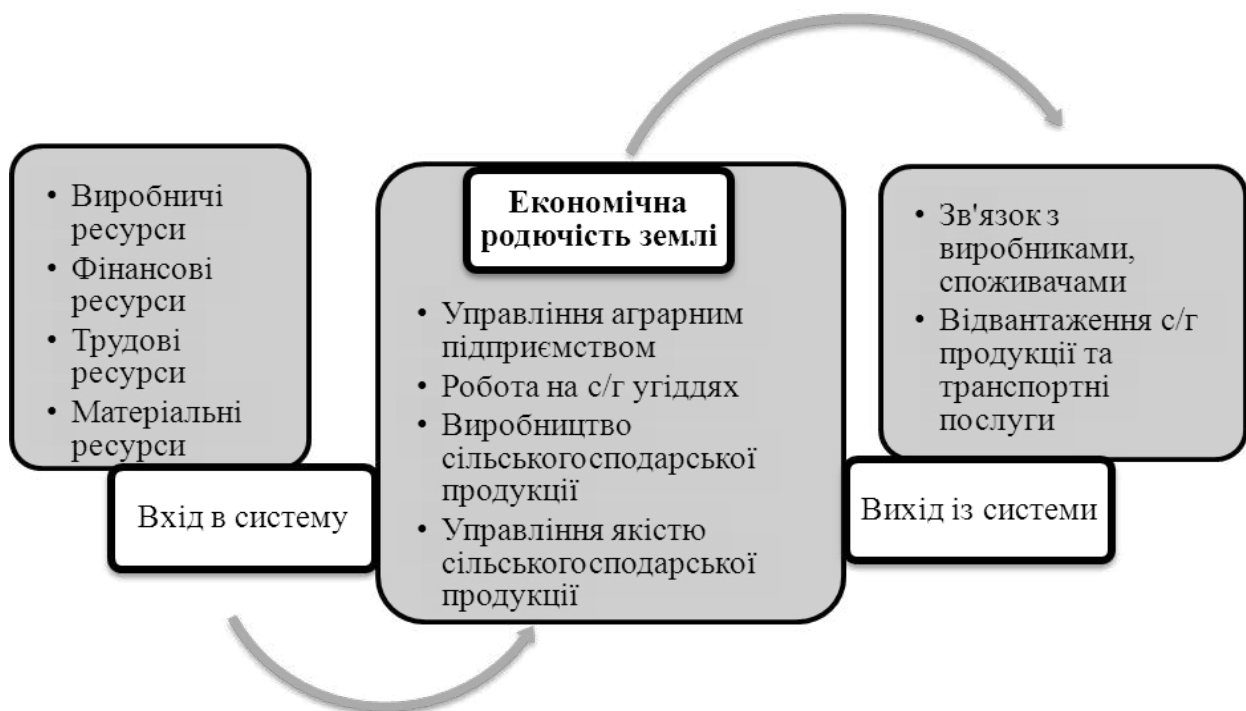


Рис. 2. Структурно-функціональна модель аграрного підприємства

оснащення. Аналіз матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств показує, що у сільському господарстві Чернігівської області сформувалась така структура основних засобів, в якій будівлі і споруди займають 68%, а машини, устаткування, передавальні пристрої і транспортні засоби – лише 12% (рис. 3).

Це свідчить про недостатню частку активної частини основних виробничих засобів, що не відповідає сучасним техніко-технологічним вимогам виробництва. Фондозабезпеченість за період 2011–2016 рр. знизилась майже у 5 разів, а фондоозброєність праці – у 4 рази [13, с. 148].

Головним фактором розвитку продуктивних сил є інвестиції, які є джерелом відтворення основних засобів. Незважаючи на наявність загально визнаних переваг, сільське господарство України виявилось однією з найменш інвестиційно-привабливих галузей економіки.

Ефективність використання матеріальних ресурсів також невисока, що певною мірою пояснюється прямою залежністю її від співвідношення цін на ресурси для сільськогосподарського виробництва і цін на сільськогосподарську продукцію. Результат такого стану матеріально-технічної бази – зменшення обсягів виробництва валової продукції. Як наслідок, за 1991–2015 рр. обсяги виробництва валової продукції в усіх категоріях господарств зменшилися в 1,8 рази.

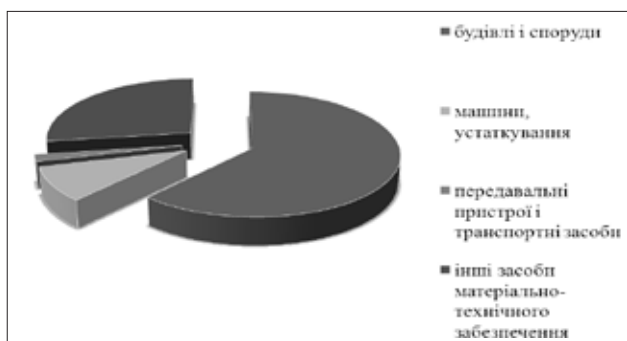


Рис. 3. Структура основних засобів аграрних підприємств Чернігівської області

Найважливішим складовим елементом ресурсного потенціалу є трудовий потенціал. Основою формування його в аграрному секторі виступає сільське населення у працездатному віці. Чисельність цієї категорії населення за період 2011–2015 рр. у Чернігівській області зменшилась з 482,4 тис. осіб до 427,1 тис. осіб, або на 14,2% [12]. Основною причиною скорочення чисельності зайнятого населення стало скорочення попиту підприємств та організацій на робочу силу через різке скорочення обсягів виробництва. Загальний рівень безробіття в сільській місцевості Чернігівської області перевищує 7,1%, тоді як у містах він становить 4% [11]. Фактичне безробіття на селі з урахуванням людей, які вже не шукають роботу, а займаються особистим селянським господарством, як мінімум вдвічі вище, ніж офіційні дані. Одним із резервів підвищення продуктивності праці є удосконалення механізму господарювання та системи матеріального стимулювання, в якій поєднувалася б натуральна і грошова оплата, поставлені в пряму залежність від кінцевих результатів господарювання. В результаті досягалася б висока трудова і технологічна дисципліна, що і є основою підвищення продуктивності праці.

Таким чином, недостатня увага з боку державних органів до розвитку сільських населених пунктів є вагомою причиною старіння трудових ресурсів села та недостатнього використання всього ресурсного потенціалу сільського господарства.

Загальновідомо, що ресурсовіддача залежить від низки чинників, головними з яких є [1, с. 30]:

- раціональне співвідношення елементів у структурі ресурсного потенціалу;
- система управління виробництвом;
- впровадження ресурсозберігаючих технологій;
- врахування природно-кліматичних умов.

Тому під час формування ресурсного потенціалу аграрних підприємств необхідно більше уваги приділяти не кількісному його

Таблиця 1

Ефективність використання ресурсного потенціалу аграрних підприємств Чернігівської області, 2011–2015 рр.

Показники	Роки					2012 р. до 2016р.,%
	2011	2012	2013	2014	2015	
Одержано валової продукції в розрахунку на 1 000 грн. ресурсного потенціалу, грн.	341,1	287,3	213,6	117,7	164,3	78,5
Ресурсомісткість продукції, грн.	5,32	5,4	5,1	8,12	5,82	109,4

нарощуванню, а якісному вдосконаленню та дотриманню раціональних пропорцій між окремими складовими. Проаналізуємо досягнутий рівень ефективності використання ресурсного потенціалу (табл. 1).

Аналіз даних табл. 1 свідчить про зменшення ефективності використання ресурсного потенціалу. Так, якщо у 2011 р. ресурсовіддача за валовою продукцією становила 341,1 грн., то у 2016 р. – 164,5 грн., що менше на 21,5% порівняно з 2015 р. Ресурсомісткість же продукції зростає. У 2011 р. вона становила 5,32 грн., а у 2016 р. – 5,82 грн., тобто зростає на 9,4%. Це свідчить про погіршення використання ресурсного потенціалу та створення на цій основі передумов до росту собівартості продукції.

Особливості формування ресурсного потенціалу в умовах інформаційного суспільства здебільшого зводяться до визначення ролі інформації в його формуванні та використанні. Зростання ролі інформаційного чинника стає загальною світовою тенденцією, яка, з одного боку, сприяє поліпшенню якісних характеристик ресурсного потенціалу населення, посилює дію організаційно-технічних та інноваційно-технологічних чинників, з іншого боку, обумовлює поглиблення диференціації соціальних рівнів та кваліфікації населення різних регіонів залежно від

охоплення їх процесами комп'ютеризації та інформатизації [10, с. 34].

Основними ознаками та якісними параметрами інформаційного суспільства є особлива роль знань і побудованих на них технологій, домінування інформації, пришвидшення технічного прогресу, зменшення частки матеріального виробництва у сільськогосподарському виробництві, розвиток сфери послуг, підвищення якості життя сільського населення.

Основним завданням розвитку інформаційного суспільства є сприяння на засадах широкого використання сучасних інформаційно-комунікаційних технологічних можливостей створенню інформації та знань, користуванню та обміну ними, виробленню товарів та наданню послуг, реалізації повною мірою свого потенціалу, підвищенню якості свого життя і сталому розвитку країни [9]. Ресурсний потенціал та інформаційне суспільство є надзвичайно важливими економічними категоріями. Їх тісний причинно-наслідковий зв'язок виявляється за різними напрямками впливу. Так, вплив становлення інформаційного суспільства на формування ресурсного потенціалу аграрних підприємств також є досить багатограним і неоднозначним. Умовно його можна розподілити в розрізі основних ознак інформаційного суспільства (табл. 2).

Таблиця 2

Основні напрями впливу інформаційного суспільства на формування ресурсного потенціалу аграрних підприємств

Ознака інформаційного суспільства	Вплив на ресурсний потенціал аграрних підприємств
Зростання ролі інформації та знань	– зростання значення рівня ресурсного потенціалу для ефективного розвитку аграрних підприємств; – підвищення вимог до особистісно-кваліфікаційних характеристик економічно активного сільського населення
Поширення інформаційних технологій	– поширення нових форм конкурентної боротьби серед суб'єктів агропромислового комплексу; – зменшення потреби в робочій силі у кількісному аспекті через автоматизацію сільськогосподарського виробництва; – комп'ютеризація освіти, дистанційне навчання сільського населення
Формування глобального інформаційного простору	формування інформаційної мобільності населення
Зростання частки інформаційних продуктів та послуг у валовому внутрішньому продукті	– переважання в галузевій структурі нематеріальних форм аграрного виробництва; – виникнення нових видів економічної діяльності аграрних підприємств
Комп'ютеризація, інформатизація через використання телефонного зв'язку, інтернет-зв'язку, телебачення тощо	– створення більш сприятливих умов для реалізації економічного потенціалу аграрних підприємств; – створення більш сприятливих умов для соціально-економічного зростання через більш вільний доступ до інформаційних ресурсів

З іншого боку, вплив ресурсного потенціалу на розвиток інформаційного суспільства відображається такими тенденціями, як:

- зміна векторів розвитку людства;
- подальша еволюція суспільних, зокрема соціально-економічних, відносин;
- визначення нових шляхів вирішення глобальних проблем людства;
- поширення нанотехнологій, зокрема енергозберігаючих;
- створення нових продуктів через диференціацію інноваційних підходів.

Тому з метою забезпечення результативного процесу формування ресурсного потенціалу під час його організації необхідно враховувати сукупність факторів, що впливають на нього і водночас визначають його ефективність. Основними такими аспектами є екологічний, соціальний, економічний, виробничий та фінансовий, що виступають як невід'ємні елементи системи підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу.

Висновки з цього дослідження. Проведений аналіз оцінки ефективності формування ресурсного потенціалу аграрних підприємств

дає підстави говорити про значні невикористані резерви збільшення виробництва продукції, підвищення її якості і, як наслідок, конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Необхідно визнати, що категорії ресурсного потенціалу та інформаційного суспільства сьогодні виступають базовими постулатами ефективного економічного розвитку та функціонування аграрних підприємств. Більше того, між ними існує надзвичайно тісний зв'язок, який виражається у взаємовпливах інформаційного суспільства на особливості формування (збереження, відтворення, накопичення чи, навпаки, втрату) ресурсного потенціалу підприємств, а ресурсного потенціалу – на специфіку становлення та розвитку агропромислового комплексу країни. Покращення економічної ситуації в сільському господарстві і забезпечення максимального використання його ресурсів можливі лише за умови раціонального використання потенціалу в умовах формування інформаційного суспільства на основі їх пропорційності і збалансованості.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Вишнеvsька О.М. Формування та оцінювання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств / О.М. Вишнеvsька // Вісник ХНАУ. – 2007. – № 3. – С. 27–32.
2. Ганиева Л.А. Оценка ресурсного потенциала и прогнозирование развития производственных систем / Л.А. Ганиева // Экономическое развитие регионов: сборник научных трудов. – Ч. 4. – Уфа: Диалог, 2007. – С. 27–33.
3. Давыдкина О.А. Структурирование ресурсного потенциала с использованием эконометрической модели / О.А. Давыдкина, Ю.Ю. Частухина // Вестник Алтайск. гос. агр. ун-та. – 2009. – № 1(51). – С. 71–74.
4. Довгаль Н.С. Методичні основи оцінки ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства / Н.С. Довгаль // Науково-технічна інформація. – 2008. – № 4. – С. 55–57.
5. Довгаль Н.С. Ресурсний потенціал підприємства: теоретичні основи / Н.С. Довгаль // Науково-технічна інформація. – 2009. – № 1. – С. 42–45.
6. Економічна енциклопедія : у 3-х т. – К. : Видавничий центр «Академія», 2000. – Т. 1 / ред. кол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – 2000. – 864 с.
7. Кантор О.Г. Оценка и оптимизация ресурсного потенциала предприятия / О.Г. Кантор, Л.А. Ганиева // Экономические науки. – 2008. – № 4. – С. 168–172.
8. Качуровський В.Є. Ресурсний потенціал підприємства: структура та ефективність використання / В.Є. Качуровський, В.П. Чайковська // Регіональна бізнес-економіка та управління. – 2007. – № 4. – С. 123–129.
9. Костина А.В. Тенденции развития культуры информационного общества: анализ современных информационных и постиндустриальных концепций / А.В. Костина // Знание. Понимание. Умение : электронный журнал. – 2009. – № 4. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://zpu-journal.ru/ezpu/2009/4/Kostina_Information_Society.
10. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия : [монография] / Е.В. Лапин. – Сумы : ИТД «Университетская книга», 2002. – 310 с.
11. Офіційний сайт державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://ukrstat.gov.ua>.
12. Сільське господарство області за 2015 р. : статистичний збірник / за ред. Л.М. Безхлібняк. – Полтава : Головне управління статистики у Чернігівській області Державного комітету статистики України, 2015. – 315 с.
13. Відтворення та ефективно використання ресурсного потенціалу АПК (теоретичні та практичні аспекти) / [В.М. Трегобчук, А.Е. Юзефович, Д.Ф. Крисанов, О.Л. Попова, В.П. Прадун, Н.В. Скурська]. – К. : Інститут економіки НАН України, 2003. – 259 с.
14. Фонотов А.Г. Ресурсный потенциал: планирование, управление / А.Г. Фонотов. – М. : Экономика, 1985. – 151 с.

УДК 338.3

Стратегічні напрями підвищення ефективності управління прибутковістю промислових підприємств

Кавтиш О.П.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки і підприємництва
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут ім. І. Сікорського»

Трохименко М.Ю.

студент
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут ім. І. Сікорського»

У статті розкрито стратегічні напрями ефективного управління прибутковістю промислових підприємств. Також визначено, що головною задачею сучасного розвитку економіки є опанування підприємцями азами ефективного управління підприємством, зокрема азами прибутковості, що стане потужним важелем розвитку економіки України загалом.

Ключові слова: управління прибутковістю, рентабельність підприємств, фінансові результати, центри відповідальності, аналіз прибутку.

Кавтыш О.П., Трохименко М.Ю. СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬНОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье раскрыты стратегические направления эффективного управления доходностью промышленных предприятий. Также определено, что главной задачей современного развития экономики является овладение предпринимателями азами эффективного управления предприятием, в частности азами доходности, что станет мощным рычагом развития экономики Украины в целом.

Ключевые слова: управление доходностью, рентабельность предприятий, финансовые результаты, центры ответственности, анализ прибыли.

Kavtysh O.P., Trokhymenko M.Y. THE STRATEGIC DIRECTION OF IMPROVING THE MANAGEMENT OF INDUSTRY PROFITABILITY

The article deals with the strategic direction effectively manage the profitability of enterprises. Also it determined that the main task of modern economic development is to master the basics of entrepreneurs effective business management, in particular the basics of profitability that would be a powerful lever for the development of the Ukrainian economy as a whole.

Keywords: yield management, profitability of enterprises, financial results, responsibility centers, profit analysis.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У процесі трансформації економіки України відповідно до ринкових умов господарювання та постійної потреби виходу з фінансової кризи зростає роль суб'єктів господарювання як первинної ланки економіки. Адаптивне функціонування підприємств позитивно впливає як на окремого індивіда, так і на економіку загалом. Добробут нерозривно пов'язаний зі здійсненням ефективною виробничою, фінансовою і маркетинговою діяльністю підприємств. Відповідно, найважливішою фінансовою категорією, що визначає загальний економічний розвиток підприємства, є прибуток.

Нині варто говорити про те, що у всій сукупності промислові підприємства отримали збиток у 5 803,6 млн. грн., хоча більша

їх частина, а саме 62,9%, отримала прибуток у 48 845,2 млн. грн., а збиток отримали 37,1% [1].

Це свідчить про неможливість виконання прибутком його базових функцій, зокрема у частині створення умов для формування фінансових ресурсів підприємства, збільшення його ринкової вартості, підвищення ефективності діяльності та відтворювальних процесів. Таким чином, значна роль прибутку в розвитку підприємств і забезпеченні інтересів його власників, персоналу, а також держави визначає необхідність дослідження питання ефективного управління ним на стратегічній основі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання сутності прибутку і прибутковості,

управління його формуванням і використанню у процесі здійснення господарської діяльності підприємств досліджували як вітчизняні, так й іноземні науковці, такі як І.А. Бланк, І.К. Балабанов, Л.В. Бадалов, Б.В. Данилишин, С.Р. Дорогунцов, І.М. Кац, Г.П. Крамаренко, М.К. Коробов, Л.А. Лігоненко, А.Р. Мазаракі, А.В. Маршалова, Н.С. Менкю, М.А. Мельникова, Л.Р. Омелянович, А.М. Поддєрьогін, Р.В. Солоу, А.С. Садеков, Р.В. Сайфулін, О.М. Стоянов, Н.А. Ушаков, Н.В. Чумаченко, А.Р. Шеремет.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проблеми прибутко-

вості були актуальними в минулому, залишаються не до кінця вирішеними й зараз. Надзвичайно важливими є дослідження стратегії управління використанням прибутку, що спрямоване на забезпечення розвитку підприємства внаслідок капіталізації прибутку, підвищення його вартості та соціальних стандартів працівників.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у тому, щоб обґрунтувати стратегічні напрями підвищення ефективності управління прибутковістю промислових підприємств в сучасних умовах розвитку економіки.

Таблиця 1

Чистий прибуток (збиток) підприємств за видами економічної діяльності

	Фінансовий результат (сальдо) 2016 року	Фінансовий результат (сальдо) 2015 року	Фінансовий результат (сальдо) 2014 року	Фінансовий результат (сальдо) 2013 року	Фінансовий результат (сальдо) 2012 року
Усього	20 898,4	-373 469	-590 066,9	-22 839,7	35 067,3
Сільське, лісове та рибне господарство	-6,9	103 166,2	21 481,3	14 984,5	26 787,2
Промисловість	-5 803,6	-185 889,5	-178 730,9	-4 181,1	2 592,4
Будівництво	-871,2	-27 932,7	-27 948,8	-5 893,2	-1 012,7
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	2 284,2	-94 013,5	-133 219,4	-13 248,5	210,6
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	3 993	-18 100,9	-22 591,6	-1 423,4	3 127,7
Тимчасове розміщення, організація харчування	-250,8	-6 401,9	-6 641,9	-1 416,7	-984,3
Інформація та телекомунікації	-193,1	-12 514,8	-17 137,1	4 881,5	3 739,1
Фінансова та страхова діяльність	-305,6	-13 105,6	-5 550,3	5 157,1	10 769,4
Операції з нерухомим майном	-4 776,1	-57 930	-105 425,7	-10 192,2	-9 338
Професійна, наукова та технічна діяльність	27 831,6	-48 761,4	-100 347,2	-8 390,3	-1 820,2
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	91,3	-7 672,7	-9 543,2	-1 555,2	3 576,4
Освіта	55,1	-92,7	62,5	119	112,8
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	-12,6	-1 049,1	-1 185,3	-149,7	-77,3
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	-1 204,3	-3 396,9	-3 244	-1 495,2	-2 547,6
Надання інших видів послуг	67,4	226,5	-45,3	-36,3	-68,2

Виклад основного матеріалу дослідження. Як свідчить наукова література, управління прибутковістю є процесом вироблення і прийняття управлінських рішень за всіма основними аспектами формування, розподілу і використання прибутку на підприємстві з метою підвищення ефективності його діяльності у стратегічній перспективі [2].

Динаміка основних показників діяльності промислових підприємств свідчить [1] про те, що нині процес управління їх прибутковістю характеризується досить низькою результативністю, що відбивається на умовах підтримки відтворювальних процесів на всіх рівнях економіки, взаємозв'язків між ключовими учасниками ринкових процесів, пошуку напрямів підвищення конкурентоспроможності.

Саме тому постає питання про виявлення стратегічних напрямів управління їх прибутковістю і виправлення наявних деформацій (табл. 1).

З урахуванням останніх досліджень і публікацій варто зазначити, що результативність управління прибутковістю промислових під-

приємств вимагає дотримання ряду вимог, що нині не виконуються рядом вітчизняних підприємств повною мірою [3].

Крім того, доцільно враховувати, що, оскільки головною метою управління прибутковістю є забезпечення максимізації добробуту та раціональної реалізації і взаємоузгодження інтересів різних зацікавлених сторін, а не лише власників, в поточному і перспективному періоді, під час реалізації його функцій доцільно вирішувати такі основні завдання (табл. 2).

Такий підхід нині може забезпечити промисловим підприємствам підвищення рівня лояльності з боку зацікавлених сторін та забезпечити їх більшу стабільність на відміну від традиційного ринкового, орієнтованого лише на короткострокові інтереси власників.

На наш погляд, конкретизація функцій управління прибутковістю також має значною мірою визначатись галузевими особливостями підприємств, їх розмірами, а також конкретними організаційно-правовими формами діяльності, проте повинна містити базові (основні) засади їх реалізації (рис. 1).

Таблиця 2

Система завдань, спрямованих на реалізацію головної мети управління прибутковістю

Мета	Основні завдання управління прибутковістю, спрямовані на реалізацію мети
Забезпечення максимізації добробуту власників підприємства в поточному і перспективному періодах	1) забезпечення максимізації розміру отриманого прибутку, що відповідає ресурсному потенціалу підприємства і ринковій кон'юктурі; 2) забезпечення оптимальної пропорційності між рівнем отриманого прибутку і допустимим рівнем ризику; 3) забезпечення високої якості отриманого прибутку; 4) забезпечення виплати необхідного рівня доходу на інвестований капітал власникам підприємства; 5) забезпечення формування достатнього обсягу фінансових ресурсів за рахунок прибутку відповідно до завдань розвитку підприємства в майбутньому періоді; 6) забезпечення постійного зростання ринкової вартості підприємства; 7) забезпечення ефективності програм участі персоналу в прибутку.
Робітників	1) забезпечення стабільного доходу, що забезпечуватиме життєдіяльність; 2) дотримання вимог законодавства щодо безпечних умов праці; 3) забезпечення всебічного розвитку працівника як індивіда.
Держави	1) забезпечення доходу держави з податкових відрахувань; 2) сприяння державним програмам; 3) підтримання іміджу країни на міжнародній арені.
Громади	забезпечення громади на основі соціальної відповідальності.
Партнерів	1) вчасне виконання всіх умов договорів; 2) надійність співпраці; 3) надання гарантій.
Споживачів	1) забезпечення продукцією чи послугами високої якості; 2) післяпродажна підтримка; 3) гарантії виконання зобов'язань.

Також, за словами В.І. Блонської [3], з якими можна погодитись, стратегічна орієнтація управління прибутковістю діяльності підприємств сьогодні вимагає формування систематизованого переліку об'єктів такого управління. Така систематизація об'єктів управління повинна відображати, з одного боку, функціональну спрямованість управління, а з іншого – різні його рівні.

Насамперед ці питання торкаються системи організаційного забезпечення управління прибутком як взаємопов'язаної сукупності внутрішніх структурних служб і підрозділів підприємства, що забезпечують розроблення і прийняття управлінських рішень з окремих питань формування, розподілу і використання прибутку і які несуть відповідальність і результати цих рішень. Вона є складовою частиною

загальної системи управління підприємством, і, відповідно, її організаційне забезпечення має бути інтегроване з загальною організаційною структурою управління.

Загальні принципи формування організаційної структури управління підприємством передбачають, згідно з рядом наукових публікацій, створення центрів управління прибутковістю за двома основними ознаками, а саме ієрархічними та функціональними. Ієрархічна побудова центрів управління підприємством передбачає виділення різних рівнів управління. Функціональна побудова центрів управління підприємством ґрунтується на їх поділі за виконуваними функціями управління або видами діяльності [4].

Відмінності функціональної спрямованості діяльності таких структурних підрозділів, їх

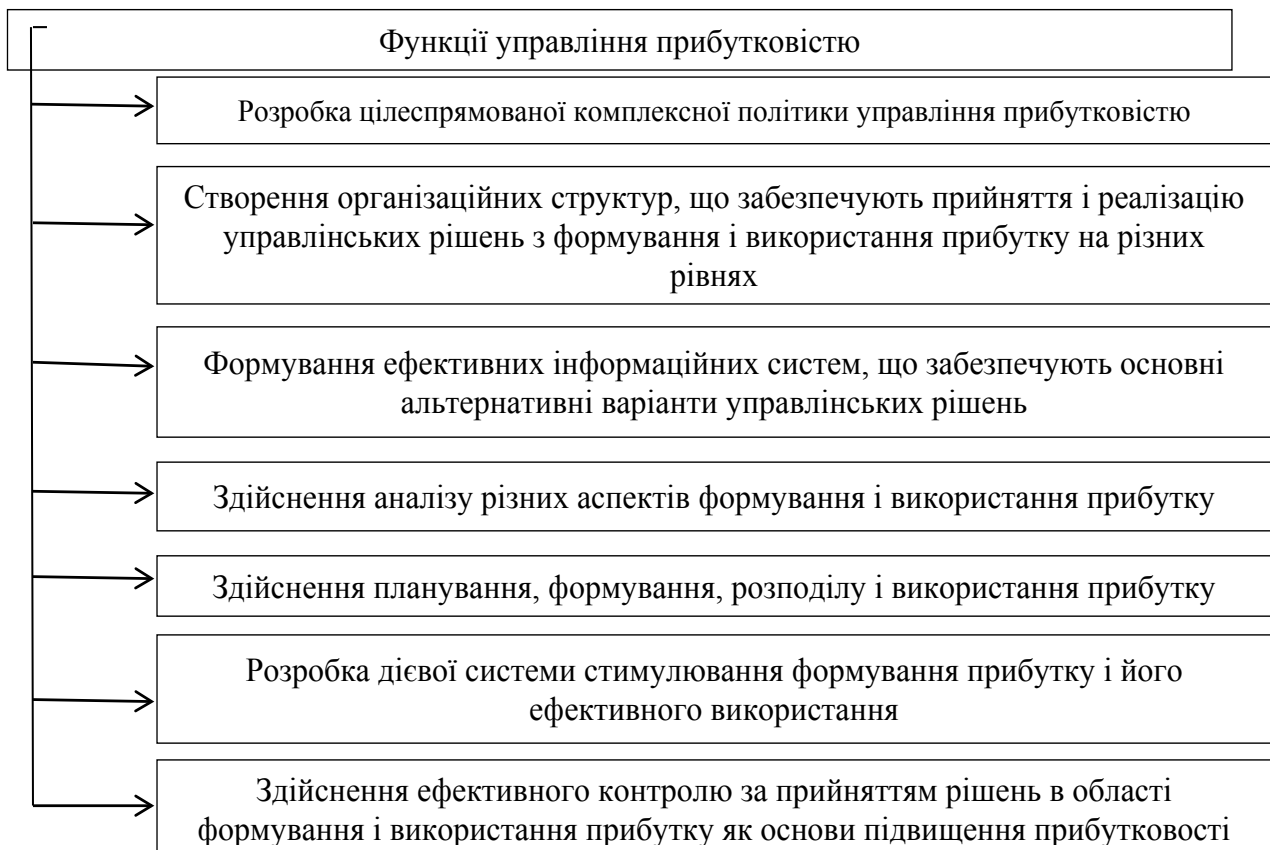


Рис. 1. Основні функції системи управління прибутковістю

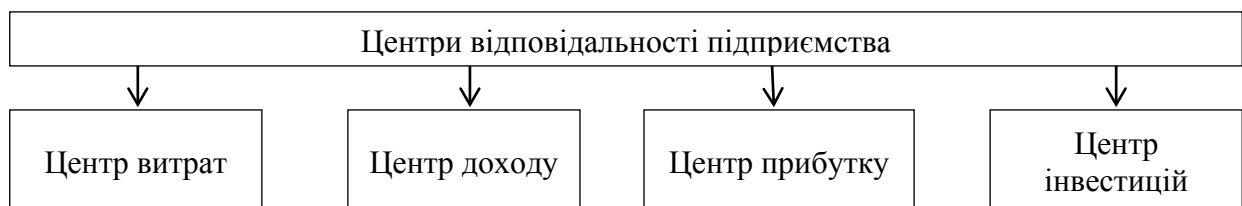


Рис. 2. Основні центри відповідальності

місця в організаційній структурі управління, а також широти повноважень їхніх керівників дають змогу виділити ряд конкретних типів центрів відповідальності в рамках підприємства (рис. 2).

Серед стратегічних завдань щодо джерел формування прибутку промислових підприємств нині основними мають бути забезпечення ефективності діяльності ключових напрямів діяльності; забезпечення додаткового розвитку і отримання максимальної вартості підприємства; забезпечення стабільної прибутковості діяльності; створення нових і розвиток наявних напрямів діяльності для забезпечення подальшого розвитку; виконання можливостей і концентрація потужностей з метою створення потенціалу розвитку; розвиток підприємства шляхом ефективного використання капіталу.

Управління розподілом та використанням прибутку підприємства доцільно здійснювати поетапно. Їх реалізація дає змогу виділити основні напрями покращення цільової структури використання прибутку промислового підприємства (рис. 3).

Етапи управління формуванням і розподілом прибутку:

1) формування інформаційної бази для аналізу ефективності використання підприємства;

2) визначення об'єктивної оцінки позицій на основі оцінок всіх заключних позицій використання прибутку підприємства;

3) дослідження внутрішніх та зовнішніх чинників, що впливають на ефективність використання прибутку підприємства;

4) визначення напрямів розподілу прибутку у поточному періоді з урахуванням стратегічних і тактичних цілей підприємства;

5) розроблення системи управлінських рішень зі забезпечення повного та ефективного використання розподіленого прибутку;

6) забезпечення контролю за виконанням управлінських рішень щодо розподілу та використання прибутку підприємства;

7) коригування окремих управлінських рішень за результатами здійсненого контролю та з урахуванням стратегії розвитку підприємства.



Рис. 3. Напрями покращення цільової структури використання прибутку промислового підприємства

Висновки з цього дослідження. На підставі проведених досліджень можна зробити висновок, що прибуток підприємства – це головна мета діяльності, яка повною мірою піддається управлінським діям, заснована на певних принципах і наукових підходах. Це ще

раз підкреслює, що для управління прибутком підприємства як економічним об'єктом, який має велике значення для підприємства і покликаний виконувати стимулюючу функцію в його діяльності, необхідно застосувати дієві інструменти управління.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.
2. Бланк, И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 1998. – 544 с.
3. Блонська В.І. Вдосконалення формування та використання прибутку підприємства / В.І. Блонська, О.І. Вужинська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – № 18.1. – С. 122–128.
4. Кузнецов Э.А. Экономика : [учебное пособие] / Э.А. Кузнецов, Н.Н. Столбуненко. – Х. : Одиссей, 2003. – 408 с.

УДК 336.226:631.15.017.3

Оцінка перспектив інституалізації особистих селянських господарств

Киристюк С.В.

кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник
відділу економіки і політики аграрних перетворень
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

У дослідженні проаналізовано ініціативи стосовно формалізації особистих селянських господарств у сучасному інституційному середовищі. Здійснено оцінку витрат, пов'язаних із запровадженням регулювання діяльності сімейних фермерських господарств як фізичних осіб-підприємців. Запропоновано альтернативний варіант урегулювання їх діяльності, що забезпечує рівні з іншими сільськогосподарськими виробниками конкурентні умови господарювання сімейних фермерських господарств.

Ключові слова: особисте селянське господарство, сімейне фермерське господарство, фізична особа-підприємець.

Киристюк С.В. ОЦЕНКА ПЕРСПЕКТИВ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИИ ЛИЧНЫХ КРЕСТЬЯНСКИХ ХОЗЯЙСТВ

В исследовании проанализированы инициативы касательно формализации личных крестьянских хозяйств в современной институциональной среде. Проведена оценка издержек, возникающих вследствие внедрения регулирования деятельности семейных фермерских хозяйств в качестве физических лиц-предпринимателей. Предложен альтернативный вариант урегулирования их деятельности, который обеспечивает равные с другими сельскохозяйственными производителями конкурентные условия хозяйствования семейных фермерских хозяйств.

Ключевые слова: личные крестьянские хозяйства, семейное фермерское хозяйство, физическое лицо-предприниматель.

Kyryziuk S.V. OUTLOOK DIAGNOSIS FOR INSTITUTIONALIZATION OF FARMING HOUSEHOLD

In the investigation we analyzed the initiatives for the formalization of farming households in the current institutional environment. It was evaluated the costs of farming household, registered as a private entrepreneur. There was developed the alternative mechanism, which is provided competitive conditions for family farms compare to other agricultural producers.

Keywords: farming household, family farms, individual entrepreneur.

Постановка проблеми у загальному вигляді. 2014 рік Світовою продовольчою організацією (ФАО) був проголошений роком фермерських господарств, яким відводиться надзвичайно масштабна місія – «нагодувати світ, піклуючись про Планету»¹. В Україні відтоді також розпочалась активна робота з підтримання ключової ролі малих сільськогосподарських виробників у забезпеченні продовольчої безпеки та збереженні сільських територій. На відміну від країн ЄС, де сімейна ферма є основою аграрного устрою, в Україні сформувалась полярна структура в сільському господарстві, у якій конкурентні позиції дрібних агровиробників утискаються сильним політичним й економічним лобі з боку корпоративних підприємств. За підтримки громадянського суспільства (головним чином науков-

ців та громадських організацій) відбуваються намагання подолати сформовані тенденції й вивести сімейне аграрне господарювання, передусім особистих селянських господарств (ОСГ), з інституційної тіні. Проте деякі ініціативи реалізуються політиками й профільними міністерствами у спосіб, який може не лише обмежити стимулювання їх інституалізації у формі сімейних фермерських господарств (СФГ), але й сформувати нові бар'єри для розвитку. З 1 травня 2016 року набула чинності нова редакція Закону України «Про фермерські господарства» від 16 вересня 2003 року № 973-IV, де передбачено можливість утворення фермерських господарств без створення юридичної особи (чого не було до цього) на основі реєстрації фізичної особи-підприємця (ФОП).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Такі законодавчі ініціативи викликали широку

¹ "Feeding the world, caring for the earth" [15]

громадську дискусію. Одними авторами можливість реєстрації СФГ у формі ФОП розглядається як «суттєва преференція» [1], тоді як інші бачать у цьому переважно загрози їх розвитку, оскільки такі пропозиції створюють нерівні конкурентні умови порівняно з іншими сільськогосподарськими виробниками, нав'язують складні адміністративні процедури тощо [2]. Більше того, пропонувані нововведення створюють безліч невідповідностей юридичного характеру, на чому наголошують спеціалісти [3; 4]. На нашу думку, такий розвиток подій обумовлено частково тим, що до процесу розроблення пропозицій не були залучені основні суб'єкти регулювання – представники ОСГ, а також відсутністю аналізу законодавчих ініціатив на предмет сприяння веденню малого підприємництва.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Зважаючи на це, ми ставимо за мету проаналізувати законодавчі нововведення щодо реєстрації СФГ на основі ФОП на предмет сприяння веденню малого підприємництва та обґрунтувати шляхи удосконалення процесу їх інституалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ініціатива щодо надання можливості ОСГ реєстрації СФГ на основі ФОП законодавцем подається як найпростіший спосіб їх інституалізації, виходячи з наявних організаційно-правових форм господарювання. Дійсно, попередня редакція Закону України «Про фермерське господарство» обмежувала утворення фермерських господарств виключно у формі юридичної особи, що тягнуло за собою всі регуляторно-адміністративні процедури, включаючи вимоги щодо ведення різного роду звітності. З цієї точки зору ФОП, безперечно, є більш привабливою формою формалізації ОСГ, особливо зважаючи на спрощення багатьох процедур, що має місце у зв'язку з реформою регуляторної та податкової політики впродовж останніх трьох років. Щоб оцінити прийнятність такої форми формалізації діяльності ОСГ, нами була використана загальноєвропейська методика, що прийнята також в Україні² – так званий тест малого підприємництва (М-тест) [5]. Загалом її суть зводиться до «порівняння потенційних витрат і вигод від запровадження регулювання» та визначення ефекту від впровадження альтернативних варіантів і різних

пом'якшувальних заходів [5]. Адже деякі регуляторні акти можуть спричинити непропорційно високі витрати для суб'єктів малого та середнього бізнесу (МСП).

Згідно з прийнятими правками до вищезгаданого Закону «Про фермерське господарство» та Законопроекту щодо внесення змін до Податкового кодексу [6] основні нововведення стосуються:

– можливості реєстрації СФГ у формі ФОП (укладання договору між членами ОСГ про створення СФГ, реєстрація ФОП головою ОСГ або іншим членом);

– запровадження звільнення від сплати єдиного податку й введення мораторію на будь-які перевірки їх діяльності на період до 1 січня 2021 року.

У дослідженні представлено оцінку сценарію утворення СФГ на основі реєстрації ФОП у 2017 році. Згідно з вищезгаданою методикою витрати адміністративних процедур для суб'єктів регулювання розраховуються на основі оцінки:

– прямих витрат (витрати на адаптацію процесу виробництва, фінансові зобов'язання, навчання персоналу тощо);

– адміністративних процедур МСП щодо виконання регулювання (звітування, забезпечення доступу для контролюючих органів тощо);

– адміністративних витрат регуляторних органів на адміністрування.

Реєстрація та діяльність ФОП для ОСГ не містить жодних вимог щодо спеціального обладнання (наприклад, встановлення касового апарату), тому прямі витрати пов'язані лише з фінансовими зобов'язаннями СФГ-ФОП (сплатою податків та внесків). Ключовим елементом М-тесту щодо оцінки адміністративних процедур є детальна розшифровка регулювання на окремі етапи / процеси. Для цього нами були проведені консультації з різними суб'єктами, що мають як прямий, так і опосередкований зв'язок з процедурами реєстрації ФОП:

- 1) сільські жителі ФОП (12 осіб);
- 2) представники Державної регуляторної служби України (1 особа);
- 3) представники районних органів податкової інспекції (1 особа) та відділу Держгеокадастру (1 особа);
- 4) представники регіональних громадських організацій, що займаються підтримкою розвитку МСП (3 особи).

Оцінка витрат часу ОСГ для реєстрації ФОП проводилась нами на основі враху-

² Ця методика є частиною аналізу регуляторного впливу в рамках Закону України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» від 11 вересня 2003 року № 1160-IV.

вання показників транспортної доступності (оцінювалась наявність прямого автобусного сполучення чи особистого автотранспорту), наявності доступу до мережі Інтернет у домогосподарстві, рівня освіченості. Дані для оцінки необхідних показників були отримані на основі первинних даних обстеження домогосподарств України у 2015 році [7] та суцільного обстеження сільських населених пунктів, проведеного у 2013 році [8]. Для кожного сільського домогосподарства було розраховано час на виконання різних процесів, виходячи з припущення щодо мінімізації фінансових витрат на здійснення необхідних дій. Так, зокрема, на етапі ознайомлення та отримання попередньої інформації враховувалися всі сценарії: від 3,5 год. за найбільш оптимального сценарію (отримання необхідної інформації з мережі Інтернет, з високим рівнем знань та наявністю можливості отримання порад від знайомих-підприємців) до 14 годин за сценарію відсутності будь-яких можливостей отримання інформації безпосередньо на місці (у домогосподарстві), а лише шляхом консультування в центрі надання адміністративних послуг (при цьому враховується необхідний час на отримання консультацій, очікування у черзі, розклад руху громадського транспорту та витрати часу на подолання від-

стані до зупинки). За аналогічним алгоритмом були розраховані витрати часу на кожному з виділених етапів, середньозважені за різними типами домогосподарств, значення яких наведені у табл. 1.

Згідно з положеннями М-тесту витрачений час на виконання адміністративних процедур міг бути використаний членом ОСГ для отримання прибутку, у зв'язку з чим понесені втрати виражаються у грошовій формі. М-тестом не передбачено жорстких правил щодо методики грошової оцінки затрат часу, а пропонуються лише певні рекомендації щодо застосування можливих варіантів. У разі з ОСГ, на нашу думку, найбільш прийнятними варіантами для грошової оцінки затрат часу можуть виступати:

- розрахунок на основі мінімальної заробітної плати;
- розрахунок на основі доходів ОСГ від ведення сільськогосподарської діяльності;
- на основі валової виробленої продукції усіма домогосподарствами.

Мотивацією для застосування першого варіанту може бути те, що ОСГ є потенційними ФОП, які здебільшого використовують спрощену систему оподаткування, за якої всі податкові зобов'язання (податок на прибуток, соціальні внески) розраховуються на основі

Таблиця 1

Оцінка витрат ОСГ для інституалізації їх діяльності

Етапи (процеси) виконання адміністративних процедур	Середній обсяг витрат ОСГ / регуляторних органів, год.	Кількість процедур за 1-й рік	Кількість процедур за наступний рік	Кількість процедур за 5 років
1. Витрати на етапі реєстрації				
1.1. Витрати часу на отримання первинної інформації та консультування	7,0 / 0,6	1	–	1
1.2. Витрати часу на передачу реєстраційних форм реєстратору	8,2 / 0,5	1	–	1
1.3. Отримання виписки з Держреєстру та подання заяви щодо вибору системи оподаткування	8,0 / 1,1	1	–	1
2. Витрати на етапі оподаткування				
2.1. Сплата ЄП	7,7 / –	–*	12	12
2.2. Сплата ЄСВ	8,2 / –	4	4	20
3. Витрати на етапі звітування				
3.1. Підготовка та подання звіту по ЄП	9,5 / 1,1	–	1	5
3.2. Підготовка та подання звіту по ЄСВ	9,5 / 1,1	–	1	5

Джерело: розраховано автором

* За умови прийняття законодавчих ініціатив щодо звільнення від сплати ЄП до 1 січня 2021 року

мінімального рівня зарплати (вираженого у відсотках від її рівня). Варіант, заснований на врахуванні доходів від ведення агродіяльності ОСГ, може бути розрахований на основі вибіркового обстеження домогосподарств, в якому представлено інформацію щодо вартості спожитої продукції, виробленої у домогосподарстві, реалізованої, безоплатно переданої тощо. Під час використання третього варіанту може бути використано доступну статистичну інформацію щодо обсягу виробленої сільськогосподарської продукції вітчизняними домогосподарствами. Недоліком при цьому є те, що важко оцінити, яку саме частку цієї продукції вироблено сільськими домогосподарствами, оскільки свій внесок також роблять й міські сім'ї (зокрема, виробництво агропродукції на земельних ділянках, наданих для ведення дачного господарства). Усі три варіанти належать до підходів, заснованих на використанні так званих жорстких джерел даних, що свідчить про високу надійність отриманих результатів. На нашу думку, найбільш прийнятним варіантом є перший – на основі мінімальної зарплати, що відображає мінімальний рівень економічної винагороди за будь-яку трудову діяльність. Згідно з прийнятим Верховною Радою проектом Закону України «Про Державний бюджет на 2017 рік» [9] передбачено встановлення мінімальної

зарплати на рівні 3 200 грн. При 40-годинному робочому тижні вартість однієї, відповідно, у 2017 році складає 19,34 грн., на основі чого було оцінено вартість втраченого робочого часу ОСГ на реєстрацію ФОП та виконання інших процедур. Цей самий підхід було використано й для оцінки вартості адміністрування регуляторними органами.

Окрім витрат часу на реєстрацію та функціонування ФОП, фермери нестимуть й витрати

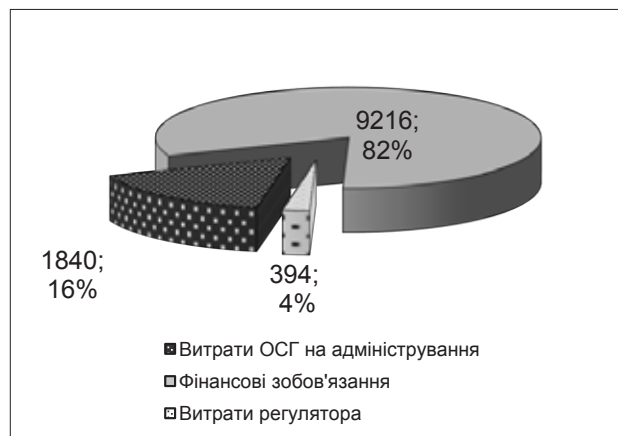


Рис. 1. Оцінка середньорічних витрат для виконання адміністративних процедур щодо реєстрації та здійснення діяльності одного СФГ-ФОП, грн.,%

Джерело: розраховано автором

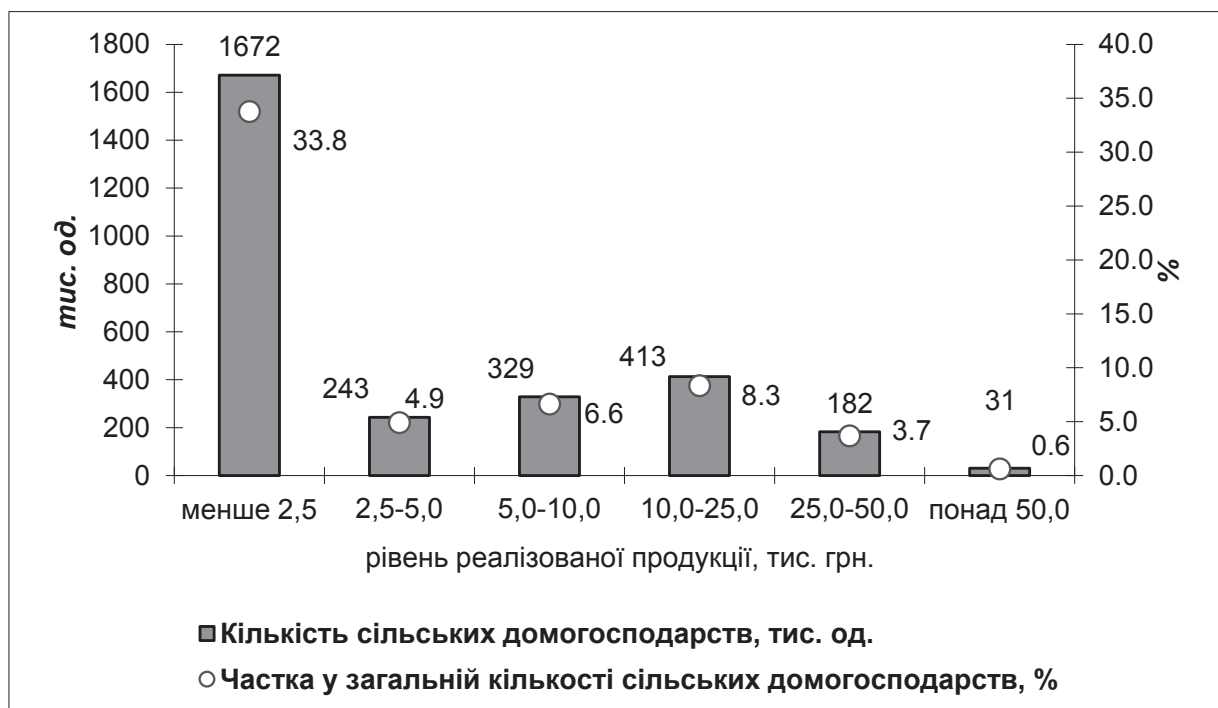


Рис. 2. Оцінка кількості ринково-орієнтованих ОСГ в Україні

Джерело: розраховано авторами [7]

Примітка: рівень реалізованої продукції за мінусом витрат на ведення ОСГ

на оплату транспортних послуг, оплату Інтернету, зв'язку тощо, включених до витрат ОСГ на адміністрування. Але найвагомішою статтею витрат потенційних СФГ-ФОП є фінансові зобов'язання, пов'язані зі сплатою єдиного податку (ЄП) та єдиного соціального внеску (ЄСВ). При цьому нами враховано законодавчу ініціативу щодо звільнення СФГ від сплати ЄП до 2021 року. Проте зобов'язання щодо сплати ЄСВ це не стосується, що тягне за собою значне фінансове навантаження на СФГ – майже 8,5 тис. грн. щорічних внесків (рис. 1). Таким чином, сукупні витрати СФГ-ФОП за умови дотримання усіх адміністративних процедур та виконання податкових зобов'язань за п'ять років складуть 55 280 грн., або в середньому 11 056 грн. у рік. При цьому потрібно враховувати, що реєстрація додаткових членів ОСГ як членів СФГ тягне за собою необхідність сплати ЄСВ за кожну наступну особу.

Як свідчать результати дослідження І. Прокопи та Т. Беркути, з початку 2000-х років відбувається збільшення частки ринково-орієнтованих ОСГ, що мають перспективи набуття «підприємницького характеру» діяльності [10, с. 128–131, 227–228]. Незважаючи на це, відповідно до наших розрахунків потенційні фінансові витрати при реєстрації СФГ-ФОП під силу лише незначній частині сільських ринково-орієнтованих домогосподарств (рис. 2).

Як показують результати оцінки (рис. 2), лише близько 600 тис. ОСГ (12,6% від усіх сільських домогосподарств), що виробляли не лише для задоволення власних споживчих потреб, але й для реалізації надлишків агропродукції, зможуть покривати необхідні витрати у зв'язку з реєстрацією СФГ-ФОП. Проте інституалізація ОСГ й перетворення їх на СФГ має на меті створення сильних з економічної точки зору господарств сімейного типу, що передбачає отримання ними засобів не лише для існування, але й для розвитку – розширеного відтворення. Якщо взяти за основу отримання необхідного рівня прибутку на рівні мінімальної зарплати у 3 200 грн., то для СФГ-ФОП з одним членом, зайнятим у сімейному господарстві, дохід від реалізації агропродукції має складати щонайменше 50 тис. грн.³ Як видно з рис. 1, таких ОСГ в Україні (за даними 2015 року) налічувалось трохи більше 30 тис., або 0,6% від усіх сільських домогосподарств.

Проведені розрахунки дають підстави для висновку про низьку економічну здатність вітчизняних ОСГ до інституалізації відповідно до ініційованого механізму на основі реєстрації ФОП. Зрештою, результати, представлені на рис. 2, не свідчать про слабкі перспективи вітчизняних ОСГ, а відображають скоріше відторгнення цих малих форм господарювання в процес реалізації аграрної політики. Європейський досвід свідчить про те, що за сприятливих умов організаційно-інституційного середовища саме малі сімейні ферми можуть перетворитися на стійку основу аграрного сектору національної економіки. Звичайно, для стимулювання їх розвитку у сформованих вітчизняних умовах функціонування аграрного сектору (сильного лобі з боку корпоративного сектору) без державної підтримки не обійтися. Проте, як показує українська практика, впровадження підтримки має здійснюватись виключно на засадах строковості (чіткого обмеження дії інструментів підтримки у часі) й результативності (підтримка в обмін на досягнення визначених рівнів розвитку). Формування чітких правил забезпечить державу у майбутньому від політичного й економічного тиску, як це відбувається, наприклад, в частині намагання вирішити проблему скасування пільгового оподаткування сільськогосподарських підприємств, які сплачують мізерні суми порівняно з їх європейськими аналогами (в Німеччині ставки оподаткування для фермерів варіюються від 14% до 45%, Нідерландах – від 33% до 52%, Великобританії – від 20% до 45% [11]). Наприклад, у 2015 році у Хмельницькій області середнє сільськогосподарське підприємство (платник ЄП 4-ї групи) сплачувало 152 грн. з 1 га єдиного податку [12]. Згідно з нашими оцінками середній розмір ОСГ, що реалізовували надлишки сільськогосподарської продукції (рис. 2), у 2015 році складав 1,2 га. Під час реєстрації ОСГ як СФГ-ФОП за умови відсутності пільгового періоду, як це передбачено проектом змін до Податкового кодексу, вони мусили б сплачувати щороку 3 840 грн. у формі ЄП, що у розрахунку на гектар оброблюваної площі складає 3 200 грн. Очевидно, що такий підхід в оподаткуванні діяльності ОСГ та сільськогосподарських підприємств порушує принципи рівності та створює для дрібних виробників нерівні конкурентні умови.

Як альтернативний варіант інституалізації ОСГ можна запропонувати розширити наявний в Україні механізм сплати земельного податку, відповідно до якого сільські домо-

³ 3 200 * 12 + 11 056 = 49 456 грн.

господарства сплачують відповідний податок, ставка якого відрізняється залежно від виду земель (зокрема, під забудову, для ведення ОСГ, товарного виробництва). Податківці за поданням сільської ради нараховують кожному домогосподарству необхідну суму податку, що підлягає сплаті, яка має бути внесена домогосподарством на його індивідуальний рахунок. Як правило, сільські домогосподарства сплачують земельний податок раз на рік (хоча передбачено можливість розбиття на два платежі) через поштові відділення. Згідно з нашими оцінками у 2015 році середній розмір земельного податку в Україні, сплаченого сільськими домогосподарствами, що реалізовували частину виробленої продукції, складав близько 85 грн. Очевидно, що порівняно з податковим зобов'язанням під час реєстрації СФГ-ФОП земельний податок не обтяжує бюджет української сільської родини. Більше того, навіть його підвищення до рівня, який сплачують сільськогосподарські підприємства, виглядає однозначно прийнятніше. Крім того, такий варіант не тягне за собою додаткових (окрім тих, що вже існують) адміністративних процедур для ОСГ і регуляторних органів, тому є більш ресурсозберігаючим, ніж реєстрація СФГ-ФОП, принаймні в частині сплати ЄП та звітування.

В частині формування сприятливого середовища розвитку дрібних форм господарювання (СФГ) в Україні є можливість врахування досвіду країн-членів ЄС, зокрема Центральної та Східної Європи (ЦСЕ), які під час вступу до ЄС також зіштовхнулися з проблемою інституалізації величезної кількості дрібних сімейних господарств. Так, наприклад, у Польщі кількість найдрібніших сімейних ферм (менше 1 ESU⁴) у 2007 році складала 1 622 тис., у Румунії – 3 065 тис., Болгарії – 375 тис., Угорщині – 486 тис., що становило 53%, 78%, 76% та 78% відповідно від усіх агровиробників [13, с. 139]. Аналіз досвіду країн ЦСЕ в частині інституалізації дрібних сімейних ферм та господарств, що за своїми ознаками відповідають вітчизняним ОСГ, свідчить про використання ними різних механізмів та інструментів стимулювання.

⁴ European Standart Unit = 1 200 євро. Для кожної країни та її регіону на основі вибіркового обстежень економічної діяльності малих сімейних ферм та цін на агропродовольчу продукцію на локальних ринках розраховуються обсяги річних доходів від здійснення аграрної діяльності за її типами – так званий показник дохідності, на основі якого визначається розмір господарств: Standard Gross Margins = Обсяг виробленої продукції + Підтримка – Витрати. Проте у зв'язку з реформою Спільної аграрної політики ЄС з 2007 року для оцінки розміру господарств використовується показник Standard Output = Обсяг виробництва.

По-перше, в країнах ЦСЕ чітко встановлено, які сімейні сільськогосподарські господарства підлягають обліку. Як правило, для цих цілей використовується статистично розрахунковий метод оцінки розміру господарства, на основі чого розраховується потенційний дохід господарства від ведення аграрної діяльності. Мінімальний розмір господарств, який не підлягає статистичному обліку, у різних країнах ЦСЕ коливається від 1 до 4 ESU. По-друге, в країнах ЦСЕ застосовується пільгова система оподаткування з встановленням декількох граничних рівнів, що, як правило, передбачає застосування нульової ставки оподаткування для першого рівня отриманих доходів; звільнення від сплати податків, але з необхідністю сплати соціальних внесків для другого рівня доходів; застосування загальних ставок оподаткування для доходів третього рівня. По-третє, сільськогосподарські виробники країн ЦСЕ мають можливість вибору сплати податків за спрощеною чи загальною процедурами. При цьому спрощена процедура заснована на визначених (наприклад, статистичним методом раз на п'ять років) рівнів частки загальних доходів, які можуть бути віднесені дрібними фермерами до витрат. Зокрема, в Угорщині 85% загальних доходів у рослинництві та 96% у тваринництві дозволяється віднести на витрати, а решта суми підлягає оподаткуванню. Оцінюючи досвід ЦСЕ загалом, потрібно відзначити, що європейська політика щодо малих сімейних господарств спрямована не на примусове урегулювання їх діяльності й передусім обкладання податками, а на стимулювання розвитку з метою отримання достойних доходів, які, зрештою, дадуть їм змогу забезпечити соціальні гарантії (у формі пенсії та страхування здоров'я) і, нарешті, підтримання бюджету країни у формі сплати податків. У післявступний період в країнах ЦСЕ за підтримки Єврокомісії активно реалізовувалася програма модернізації та розвитку малих сімейних господарств, що передбачала можливість отримання безповоротної допомоги на розширення масштабів виробництва з метою посилення економічного розміру та формалізації статусу господарств [14, с. 89–91].

Висновки з цього дослідження. Проведене дослідження дає підстави для висновку про те, що механізм формалізації ОСГ на основі реєстрації СФГ-ФОП не відповідає принципам рівності конкурентних умов розвитку різних за розмірами типів сільськогосподарських виробників в Україні. Перш за все

зауважимо, що стандартний підхід, який використовується до інших видів діяльності МСП у сільській місцевості, не може бути використаний до ОСГ, оскільки члени сімейного фермерського господарства повинні розглядатися у нерозривному зв'язку з діяльністю їх господарства, а відволікання на виконання адміністративних процедур обмежує виконання ними своїх функцій. По-друге, метою функціонування СФГ є не отримання прибутку, а забезпечення диверсифікації доходів сільської сім'ї, що досить часто зводиться до простого виживання за рахунок сільськогосподарської діяльності. По-третє, навіть за умови забезпечення отримання необхідного рівня доходів повинен зберігатися паритет у підходах до оподаткування різних типів агро-

виробників. На нашу думку, прийняття розглянутих законодавчих ініціатив може вже на початковій стадії створити низку бар'єрів для розвитку сімейних фермерських господарств на основі ОСГ.

Пошуки оптимального механізму формалізації ОСГ мають бути продовжені, засновуючись на досвіді країн-членів ЄС, зокрема ЦСЄ, а також розглянутих в цьому дослідженні деяких пропозицій. Подальші дослідження в цьому напрямі будуть спрямовані на удосконалення методик оцінки розміру малих сімейних форм господарювання в сільському господарстві відповідно до прийнятих в ЄС; обґрунтування критеріїв та граничних значень для застосування диференційованих ставок оподаткування тощо.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Фермерство в Україні може перетворитися на сімейний бізнес [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cure.org.ua/ua/novini/fermerstvo-v-ukrain-mozh.html>.
2. Бородіна О. Сімейні фермерські господарства: проблеми формалізації / О. Бородіна, І. Прокопа // Дзеркало тижня. Україна. – №35. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gazeta.dt.ua/ariculture/simeyni-fermerski-gospodarstva-problemi-formalizaciyi-.html>.
3. Варенікова В. П'ять цікавинок для фермерів: ексклюзивно від законодавця / В. Варенікова // Юридична газета online [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://yur-gazeta.com/dumka-eksperta/pyat-cikavinok-dlya-fermeriv-eksklyuzivno-vid-zakonodavcy.html>.
4. Шишканов О. Сімейний бізнес на землі: нові правила, нові питання / О. Шишканов // Пропозиція [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://propozitsiya.com/ua/simeyniy-biznes-na-zemli-novi-pravila-novi-pitannya>.
5. Тест малого підприємництва (М-Тест). Посібник з використання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dkrp.gov.ua/info/4934>.
6. Про внесення змін до Податкового кодексу України (щодо стимулювання створення та діяльності сімейних фермерських господарств) : Проект Закону України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=58748.
7. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2015 році : стат. зб. – К. : Державна служба статистики України, 2016. – 234 с.
8. Соціально-економічне становище сільських населених пунктів України : статистичний збірник. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 187 с.
9. Про Державний бюджет на 2017 рік : Проект Закону України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=60032.
10. Прокопа І. Господарства населення в сучасному аграрному виробництві і сільському розвитку / І. Прокопа, Т. Беркута. – К. : НАН України; Ін-т екон. та прогноз., 2011. – 240 с.
11. The taxation of agriculture in the EU [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://agrotypus.com/2016/01/27/the-taxation-of-agriculture-in-the-eu>.
12. Оскал фіскала: з якими податками аграрії житимуть в 2016 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agravery.com/uk/posts/show/oskal-fiskala-z-akimi-podatkami-agrarii-aitimut-v-2016-roci>.
13. Jitea I. Personal Agricultural Income Taxation. A Comparative Analysis between Several New Member States. Bulletin UASVM Horticulture, 67(2), 2010. – P. 138–143.
14. Комерціалізація особистих селянських господарств як напрям підвищення доходів сільських жителів / [О. Бородіна, І. Прокопа, С. Киризюк] // Економіка і прогнозування. – 2012. – № 3. – С. 79–91.
15. 2014. International Year of Family Farming [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fao.org/family-farming-2014/en>.

Особливості інтелектуального потенціалу підприємств сфери зв'язку та інформатизації

Князева О.А.

доктор економічних наук, професор
Одеської національної академії зв'язку імені О.С. Попова

Шамін М.В.

аспірант
Одеської національної академії зв'язку імені О.С. Попова

У статті визначено, що інтелектуальний потенціал відіграє визначальну роль в ході розвитку підприємств в умовах побудови інформаційного суспільства. Проаналізовано сучасний стан розвитку сфери зв'язку та інформатизації, а також обґрунтовано особливості інтелектуального потенціалу цих підприємств. Наведено структуру рівнів інтелектуального потенціалу та складові інтелектуального потенціалу підприємств сфери зв'язку та інформатизації.

Ключові слова: підприємства, сфера зв'язку та інформатизації, інтелектуальний потенціал, особливості.

Князева Е.А., Шамин Н.В. ОСОБЕННОСТИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ СВЯЗИ И ИНФОРМАТИЗАЦИИ

В статье определено, что интеллектуальный потенциал играет ведущую роль в ходе развития предприятий в условиях построения информационного общества. Проанализировано современное состояние развития сферы связи и информатизации, а также определены особенности интеллектуального потенциала этих предприятий. Приведены структуризация уровней интеллектуального потенциала и составляющие интеллектуального потенциала предприятий сферы связи и информатизации.

Ключевые слова: предприятия, сфера связи и информатизации, интеллектуальный потенциал, особенности.

Kniazieva O.A., Shamin M.V. FEATURES OF AN INTELLECTUAL POTENTIAL OF THE COMPANY OF SPHERE OF COMMUNICATION AND INFORMATION

In the article it is determined that the intellectual potential of playing a leading role in the development of the enterprises in the conditions of building the information society. The current state of development of sphere of communication and information is analysed and features of a mental potential of these company are defined. Structuring of levels of a mental potential is resulted and the structure of a mental potential of the company of sphere of communication and information is generated.

Keywords: company, communication and information sphere, intellectual potential, features.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасне суспільство рухається до побудови нового типу взаємовідносин як у виробничій, так і в особистісній сферах. Це суспільство має назву інформаційного, тобто такого, в якому працівник виходить із безпосереднього процесу виробництва в інформаційний простір управління цим виробництвом. В особистому житті також домінує інформаційний обмін за допомогою сучасних інформаційно-комунікаційних засобів (соціальні мережі, мобільна телефонія тощо). Ці особливості вносять суттєві зміни як у теоретичні основи економічних процесів, так і у самі виробничі процеси. Першорядного значення у побудові цього суспільства набуває рівень розвитку інформаційно-комунікаційних технологій та підприємств сфери зв'язку як інфор-

матизації та як матеріальної бази вищезначених процесів.

Під впливом побудови інформаційного суспільства змінюються поняття та структура потенціалу підприємства. Зокрема, суттєвого значення набуває не наявність трудового потенціалу із притаманними йому фізичними можливостями та кваліфікаційними навичками, а рівень розвитку інтелектуального потенціалу як здатності працівників до саморозвитку та ефективної взаємодії у новому інформаційному просторі. Особливо це стосується фундаторів інформаційного суспільства – підприємств сфери зв'язку та інформатизації. Необхідність переходу до нового формату суспільно-виробничих відносин констатовано і в державній Програмі «Стратегія 2020» [1, с. 1], де, окрім іншого, задекларо-

вано необхідність популяризації України у світовому інформаційному просторі як країни із високими інформаційними та інноваційними технологіями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання розвитку теоретичної бази інтелектуального потенціалу розглядаються протягом останніх десятиріч багатьма вченими, до яких можна віднести Ю. Вороніна, С. Клімова, Є. Наумову, К. Рахліна [2–5]. В роботах цих науковців визначено категоріальний апарат та основні складові інтелектуального потенціалу підприємства. Більшість вчених схиляється до думки, що інтелектуальний потенціал має за основу рівень розвитку інтелектуальних ресурсів підприємства та наявні можливості навчання. В окремих роботах можна помітити тенденції до врахування здатності до сприйняття інновацій та можливість їх реалізації на підприємствах [6, с. 29].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявність численних досліджень, недостатньо вивченими залишаються питання визначення особливостей інтелектуального потенціалу підприємств, які безпосередньо беруть участь у побудові інформаційного суспільства та формують його матеріальну базу, тобто підприємств сфери зв'язку та інформатизації. Також дискусійним залишається питання структури та складових інтелектуального потенціалу цих підприємств.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є розгляд особливостей інтелектуального потенціалу підприємств сфери зв'язку та інформатизації, а також визначення складових цього потенціалу у взаємозв'язку із різними економічними рівнями.

Виклад основного матеріалу дослідження. В процесі розвитку інформаційного суспільства відбуваються не тільки технократичні зміни способів виробництва та передавання інформації. Одним з ключових аспектів є переорієнтація у змісті та характері праці людини, у змісті трудової діяльності. Ці зміни обумовлені повним або частковим виходом людини із процесу виробництва завдяки сучасним засобам автоматизації та механізації та переходом його у площину управління інформаційними процесами (подекуди дистанційного). У зв'язку з цим суттєво змінюються і вимоги до працівників, до їх професійної компетенції та інтелектуального потенціалу.

Попередні дослідження авторів показують [7, с. 28], що, на відміну від індустріального, в

інформаційному суспільстві людина-носієй унікальних здатностей до інтелектуальної праці, акумулюючи знання, інформацію, навички, стає власником головного фактору виробництва інформаційного суспільства – знань та інтелектуальних здібностей. На відміну від здатностей до шаблонної фізичної праці, носії інтелектуальної складової свого трудового потенціалу ставляться до своїх продуктивних здатностей не тільки як до джерела отримання заробітної плати, але й як до капіталу, який може і повинен примножуватися. Тобто в інформаційному суспільстві, де превають високотехнологічні виробництва, працівники є не стільки засобом використання трудових можливостей, скільки власником капіталу у вигляді інтелектуальних та професійних здібностей, які здатні примножуватися та природошувати «ринкову вартість та конкурентоспроможність» працівника як елементу ринку праці. Таким чином, інтелектуальний капітал в інформаційному суспільстві перетворюється на першочерговий фактор ефективного працевлаштування працівника та здатен виконувати функції вирішального фактору виробництва. Це приводить до появи нового економічного статусу працівника – власника та носія інтелектуального капіталу, – а також до нових соціально-економічних відносин в процесі труда. Ці відносини формуються не як традиційна оплата праці, а як плата за використання, утримання та розвиток інтелектуального потенціалу працівника.

Виходячи з проведених досліджень, авторами визначено основні визначні риси трудової діяльності в умовах інформаційного суспільства, які обумовлюють актуальність дослідження питань розвитку інтелектуального потенціалу підприємств:

– зміна змісту трудової діяльності у напрямі переходу до творчого та інтелектуального наповнення більшості видів праці, зростання вимог до інтелектуальних і творчих здатностей людини у більшості сфер економічної діяльності;

– заміна фізичних переміщень товарів, послуг та працівників інформаційними зв'язками;

– підвищення значущості освіти та кваліфікації, а також необхідності постійних інвестицій у розвиток інтелектуального потенціалу;

– необхідність навчання протягом життя, яка обумовлена перманентним розвитком науково-технічного прогресу та імплементацією його результатів у виробництво та особисте життя;

– зростання рівня оплати інтелектуальної праці як найбільш продуктивної;

– виникнення нової якості мотивації, необхідність формування нових форм мотивації, прийнятних для творчої праці, тощо.

Таким чином, в інформаційному суспільстві інтелектуальна праця стає провідною, що обумовлює необхідність розвитку інтелектуального потенціалу підприємств. Ця обставина вимагає дослідження особливостей та рівня розвитку інтелектуального потенціалу особливо тих підприємств, які є основою для розвитку інформаційного суспільства, тобто підприємств сфери зв'язку та інформатизації.

Логіка дослідження вимагає аналізу стану розвитку сфери зв'язку та інформатизації. Тому в роботі проведено аналіз відповідних статистичних даних [8], який показав загальне збільшення доходів та зростання доходів від тих послуг, які є новітніми (інтернет-послуги, IP-телебачення, мережеві сервіси тощо), а також збільшення обсягів поштових та кур'єрських послуг через активізацію інтернет-торгівлі із доставкою товарів поштою. Основними сегментами на ринку телекомунікаційних послуг протягом останніх років залишаються мобільний зв'язок, телефонний фіксований зв'язок та послуги Інтернет, спільна частка яких у загальних доходах від надання телекомунікаційних складає понад 80% (табл. 1).

Також можна відзначити, що, згідно з Реєстром операторів та провайдерів телекомунікацій (станом на 2016 р.), кількість суб'єктів підприємницької діяльності у сфері надання послуг зв'язку та інформатизації становить понад 5 000 та постійно зростає. Таким чином, можна стверджувати, що у загальнонаціональному масштабі спостерігається загаль-

ний розвиток сфери надання послуг зв'язку та інформатизації. До того ж чисельність населення України, зайнятого у сфері зв'язку та інформатизації, становить більше 1,6% від загальної кількості зайнятого населення.

У формуванні інтелектуального потенціалу підприємств сфери зв'язку та інформатизації значну роль відіграють особливості, притаманні цій сфері діяльності. До цих особливостей можна віднести такі.

1. Унікальність продукту цієї сфери (інтеграція матеріального виробництва, сфери послуг і технологій) приводить до одночасного функціонування в декількох сферах економіки та потребує різнопланових вимог до інтелектуального потенціалу працівників в напрямі наявності різноспрямованих знань.

2. Функціонування підприємств як системи у взаємозв'язку з іншими підприємствами зв'язку, споживачами, підприємствами енергопостачання тощо приводить до необхідності функціонування у складній, якісно-новій системі, де від ефективності роботи окремих складових формується загальна ефективність системи зв'язку та інформатизації.

3. Наявність глобальної мережі зв'язку приводить до виходу підприємств за національні рамки та породжує необхідність відповідної лінгвістичної підготовки працівників.

4. Державне регулювання тарифів на соціально-значущі послуги (деякі поштові послуги, міська та сільська фіксована телефонія тощо) приводить до наявності елементів соціального партнерства та необхідності урахування останньої в ході розвитку інтелектуального потенціалу працівників.

Якщо ж поставити за мету аналіз показників розвитку інтелектуального потенціалу підприємств сфери зв'язку та інформатизації, то

Таблиця 1

Показники обсягу доходів та питомої ваги послуг зв'язку

Показники	Доходи, млн. грн.		Динаміка, %
	2014 р.	2015 р.	
Доходи (всього)	52 434,0	55 895,8	106,6
Телефонний фіксований зв'язок	8 150,4	7 868,4	96,5
Мобільний зв'язок	31 566,3	33 205,6	105,2
Телеграфний зв'язок	23,1	16,5	71,4
Дротове мовлення	202,1	186,2	92,1
Телебачення та радіомовлення	2 158,7	2 430,8	112,6
Інтернет-послуги	6 190,4	7 144,3	115,4
Інші послуги (спецзв'язок, нагляд тощо)	619,8	1 014,1	163,8
Поштова та кур'єрська діяльність	3 523,2	4 029,9	114,3

Джерело: [8] та власні розрахунки авторів

можна побачити, що моніторинг цих процесів майже не ведеться. Так, Українське державне підприємство поштового зв'язку «Укрпошта» [9] аналізує кадровий склад, продуктивність праці та середню заробітну плату. Відповідно до цих даних із загальної кількості працюючих (75 760 осіб) лише 39% мають вищу освіту, а усього 834 працівника продовжують навчання у вищих навчальних закладах усіх рівнів акредитації. Проте відбувається навчання за допомогою сучасних інформаційних технологій. Так, однією з форм інтерактивного дистанційного навчання є вебінари, які проводяться засобами "Microsoft Lync" в корпоративній мережі. Зокрема, в останні роки відбулися вебінари за такими тематиками: надання додаткового сервісу, сучасні методи комунікації і соціальні мережі тощо.

Телекомунікаційні оператори (зокрема, одним з крупніших є ПАТ «Укртелеком») визначають у своїх звітах кількість працівників, що пройшли навчання у власному Центрі післядипломної освіти чи стали учасниками різних тренінгів та семінарів. Аналізуються також динаміка заробітної плати та обсяги матеріального заохочення.

Оператори мобільного зв'язку створили власні системи навчання ("Learning Management System", проект «ЛідерФест» тощо) та аналізують рівень інтелектуального потенціалу шляхом застосування вартісних оцінок, тобто розраховують обсяги фінансування заходів підвищення кваліфікації працівників та вартість системи інформаційного забезпечення трудової діяльності. Тобто констатуються обсяги витрат на навчання та інформаційні ресурси, але аналіз потенційних можливостей працівників не входить до елементів аналізу.

Визначено, що в усіх проаналізованих операторах система матеріальної мотивації базується переважно на показниках результативності праці (виконання чи перевиконання планових показників), як індивідуальних, так і у розрізі підприємства, а також на можливості отримати матеріальну допомогу. Показники рівня розвитку інтелектуального потенціалу практично не враховуються, що є негативним чинником, оскільки інтелектуальна діяльність вимагає відповідних підходів до матеріального стимулювання трудової творчої діяльності як такої.

Таким чином, можна виокремити основні недоліки, які притаманні системі розвитку інтелектуального потенціалу підприємства сфери зв'язку та інформатизації:

– наявна перманентна потреба в кваліфікованому персоналі саме у сфері зв'язку та інформатизації внаслідок галопуючого розвитку НТП і появи нових технологій та сервісів;

– нерозвинена система неперервного навчання, тобто практична відсутність системи перепідготовки кадрів, яка була би адаптована під швидку та перманентну зміну техніки та технології надання сучасних інформаційних послуг;

– недосконалість системи мотивації персоналу (як моральної, так і матеріальної), яка б враховувала не лише продуктивність, але й інтелектуальну наповненість праці;

– відсутність уніфікованого підходу до навчання на підприємстві, тобто кожне підприємство формує власне бачення системи перепідготовки, яке певною мірою спирається на вимоги ринку телекомунікацій, але не враховує вимоги ринку праці, світові тенденції, схильності та здібності працівника тощо.

Тобто підприємства готують працівників, які здатні виконувати конкретні завдання на певному підприємстві, але не розвивають свій інтелектуальний потенціал, який повинен бути універсальним (під час найму у визначеній сфері діяльності).

Втім, треба визнати, що рівень інтелектуального потенціалу залежить не лише від підприємства та не може регулюватися ним без врахування загальних соціально-економічних умов країни. Тому в ході аналізу особливостей та стану інтелектуального потенціалу підприємств сфери зв'язку та інформатизації доцільно, на наш погляд, проводити багаторівневий аналіз. Базуючись на аналізі попередніх досліджень науковців [10, с. 10], автори визначили основні рівні, що впливають на формування інтелектуального потенціалу підприємства сфери зв'язку та інформатизації (табл. 2).

На підставі визначених рівнів можна сформувати складові інтелектуального потенціалу підприємства сфери зв'язку та інформатизації, які представлені на рис. 1, що пов'язані із визначеними рівнями інтелектуального потенціалу та складаються із сукупності таких елементів:

1) інтелектуальний науково-технічний потенціал, що формується на макрорівні та ґрунтується на таких параметрах, як, зокрема, рівень розвитку науково-технічного прогресу, ступінь розвинення системи освіти, можливість займатися науковою діяльністю;

2) освітній рівень, професійна кваліфікація персоналу, яка формується переважно на



Рис. 1. Складові інтелектуального потенціалу підприємства сфери зв'язку та інформатизації

Таблиця 2

Рівні інтелектуального потенціалу

Рівень	Основні характеристики	Основні засоби формування і розвитку
Макрорівень (інтелектуальний потенціал суспільства)	Визначає рівень розвитку національної науки, її інтеграції зі світовими науковими трендами, а також ступінь доступності населення як до результатів наукової діяльності, так і до закладів освіти	Збереження та розвинення фундаментальної та прикладної науки; співпраця зі світовими науковими центрами; пошук інвестицій та / чи бюджетних коштів у розвиток науки; розвинення системи освіти усіх рівнів відповідно до світових тенденцій, запитів суспільства та ринку праці.
Мезорівень (інтелектуальний потенціал території)	Визначається геополітичним становищем регіону, щільністю наукових та освітніх установ, суспільними традиціями, родинним складом, а також сформованим на території ринком праці.	Розвинення закладів освіти усіх рівнів, запровадження регіональних освітніх інтернет-порталів та проектів, що враховують специфіку регіону (мовне питання, наявність національних меншин та тимчасово переміщених осіб тощо); розвинення регіональних наукових кластерів.
Мікрорівень (інтелектуальний потенціал підприємства)	Визначається особливостями технологічних процесів, необхідним рівнем освіти персоналу, рівнем заробітної плати, умовами праці та побуту.	Розвивається шляхом взаємодії із навчальними закладами, формуванням системи перепідготовки кадрів на підприємстві, співпраці із центрами зайнятості. Також ефективним є удосконалення системи мотивації та психологічного клімату в колективі.
Особистісний рівень (інтелектуальний потенціал працівника)	Визначається як природними, так і набутими здібностями та навичками, рівнем освіти, власними та розвиненими творчими здібностями, інвестиціями в розвиток із урахуванням потреб підприємства у певних фахівцях.	Розвивається на підставі реалізації заходів перших трьох рівнів, а також шляхом саморозвитку, планування кар'єри, підвищення загального культурного рівня та рівня освіченості, удосконалення професійних знань, вмінь та компетенцій за умови наявності відповідного мотиваційного середовища.

Джерело: [10] та власні дослідження авторів

макро- та мезорівнях та залежить від державної та регіональної структури освітніх закладів, самосвідомості та менталітету населення певної території тощо;

3) мотиваційне середовище, яке формується на мікрорівні, ґрунтується на наявній системі матеріальної та моральної мотивації підприємства та пов'язано із макрорівнем в частині наявності системи тарифних ставок, що частково обмежує можливості підприємств щодо формування власної системи мотивації;

4) фактори «емоційного комфорту» та система матеріального та інформаційного забезпечення трудової діяльності, що формуються на мікрорівні та відповідають за оптимальні умови праці та розвинення як загального, так і безпосередньо інтелектуального потенціалу працівників підприємства;

5) особистісні риси працівника, які залежать від фізичного та психічного здоров'я, рівня освіти, менталітету, інших чинників та визначають пріоритети і засоби розвитку інтелектуального потенціалу; ця складова пов'язана з усіма вищеозначеними рівнями (рис. 1).

Визначені складові враховують як рівні інтелектуального потенціалу, так і особливості підприємств сфери зв'язку та інформатизації, а також можуть бути основою подальшої структуризації потенціалу підприємства.

Висновки з цього дослідження. Інтелектуальний потенціал є важливою складовою загального потенціалу підприємств багатьох сфер економічної діяльності в період побудови інформаційного суспільства. Для підприємств сфери зв'язку та інформатизації, які є матеріальною базою нового суспільства, стан розвитку, структура та доміанти розвитку інтелектуального потенціалу є визначальними чинниками їх розвинення. У статті доведено, що на структуру та розвиток інтелектуального потенціалу підприємств сфери зв'язку та інформатизації суттєво впливають як особливості цієї сфери, так і загальні (мікро, макро-економічні та інші) рівні розвитку потенціалу.

У подальших дослідженнях, спираючись на вищеозначені висновки, плануємо сформулювати науково-методичні засади оцінки інтелектуального потенціалу підприємства сфери зв'язку та інформатизації.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020 : Указ Президента України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
2. Воронин Ю. Развитие научного потенциала инновационного типа и роль государственных научных центров / Ю. Воронин // Проблемы прогнозирования. – 2002. – № 3. – С. 83–93.
3. Климов С. Интеллектуальные ресурсы общества / С. Климов. – СПб. : Знание, 2002. – 199 с.
4. Наумова Е. Управление интеллектуальными ресурсами промышленного предприятия : автореф. дисс. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05/161 «Экономика и управление народным хозяйством (теория управления экономическими системами)» / Е. Наумова. – М., 2009. – 20 с.
5. Рахлин К. Потенциал организации как основа ее конкурентоспособности / К. Рахлин, О. Серова. – М. : Экономика, 2004. – 198 с.
6. Федулова Л. Особливості економіки знань на сучасній фазі розвитку суспільства: теорія і практика розвитку в Україні / Л. Федулова, Т. Корнєєва // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 4 (106). – С. 73–86.
7. Мотивация персонала в условиях построения информационного общества : [монография] / [Е. Князева, Т. Пинчук, В. Коваль]. – О. : ВМВ, 2008. – 208 с.
8. Економічна статистика / Економічна діяльність / Інформаційне суспільство // Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Основні показники фінансової діяльності УДППЗ «Укрпошта» // Офіційний сайт УДППЗ «Укрпошта» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrposhta.ua/pro-pidpriyemstvo/richni-zviti>.
10. Нестерова О. Оценка интеллектуального потенциала трудовых ресурсов : автореф. дисс. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (экономика труда)» / О. Нестерова – Томск, 2011. – 24 с.

Формування економічної стратегії інноваційного розвитку підприємств

Колодяжна І.В.

кандидат економічних наук, доцент
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

Букрін М.О.

студент
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

У статті уточнено сутність стратегії інноваційного розвитку економіки з урахуванням узагальнення наявних теоретичних підходів та концепцій розвитку інноваційної діяльності, окреслено основні її характеристики. На основі системного аналізу запропоновано підходи до класифікації стратегій інноваційного розвитку. Обґрунтовано позитивні наслідки впровадження соціальних інновацій на рівні підприємства з конкретизацією можливих переваг в особистісному, економічному, іміджевому та соціальному аспектах.

Ключові слова: інновація, інноваційний розвиток, стратегія інноваційного розвитку, інноваційна модель, стратегічні напрями, інноваційне рішення.

Kolodyazhnaya I.V., Bukrin M.A. ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье уточнена сущность стратегии инновационного развития экономики на основе обобщения существующих теоретических подходов и концепций развития инновационной деятельности, обозначены основные ее характеристики. На основе системного анализа предложены подходы к классификации стратегий инновационного развития. Обоснованы положительные последствия внедрения социальных инноваций на уровне предприятия с конкретизацией возможных преимуществ в личностном, экономическом, имиджевом и социальном аспектах.

Ключевые слова: инновация, инновационное развитие, стратегия инновационного развития, инновационная модель, стратегические направления, инновационное решение.

Kolodyazhnaya I.V., Bukrin M.A. THE ECONOMIC STRATEGY FORMATION OF ENTERPRISES INNOVATIVE DEVELOPMENT

Refined essence of economy innovative development strategy based on the aggregation of existing theoretical approaches and innovation concepts; marked its basic characteristics. On the basis of a systematic analysis were proposed approaches to the classification of innovative development strategies. Reasonably positive consequences for social innovation at the enterprise level with a specialization possible advantages in personal, economic and social aspects of image building.

Keywords: innovation, innovative development, innovation development strategy, innovation model, strategic direction, innovative solution.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Актуальність проблеми формування ефективних механізмів інноваційного розвитку пов'язана з необхідністю прискорення темпів реалізації інноваційної моделі розвитку національної економіки України, основні принципи якої були розроблені в Посланні Президента України до Верховної Ради «Європейський вибір», в «Стратегії інноваційного розвитку України на 2009–2018 роки та на період до 2039 року» [1], а також обґрунтовані в «Прогнозі економічного і соціального розвитку України на 2016–2019 роки» [2]. Ці документи визначили завдання

прискореного виведення економіки на траєкторію сталого зростання шляхом посилення дієздатності держави та утвердження соціально орієнтованої структурно-інноваційної моделі розвитку.

Проблема інноваційного розвитку економіки України є вельми актуальною, але, на жаль, залишається невирішеною. Позитивною рисою усіх трьох документів є те, що у кожному з них звертається увага на кадрову складову як рушійну силу інноваційного розвитку. Але при цьому є й суттєва недоробка: в них розглядаються проблеми інноваційного розвитку лише у сфері виробництва поза

врахування сфери торгівлі. На наше переконання, саме сфера обігу та інтенсивний розвиток торгівлі на основі впровадження інновацій на торговельних підприємствах як де-факто прискорюють інноваційний розвиток національної економіки, оскільки торгівля як галузь є зв'язуючим ланцюгом між сферами виробництва та споживання як інноваційних, так й інших товарів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем інноваційного розвитку підприємств з точки зору його активізації та розроблення відповідної стратегії присвячено наукові праці Т.В. Гринько [3, с. 94], О.С. Єфремова [4, с. 230], О.В. Корнух [5, с. 3] та інших науковців.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, незважаючи на накопичений науковий і практичний досвід, залишаються актуальними питання визначення змісту, порядку формування та реалізації стратегії інноваційного розвитку підприємства, розв'язання яких дає змогу підвищувати результативність інноваційної діяльності.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у тому, щоб дослідити сутність і властивості інноваційного розвитку; виявити специфіку, місце і роль інноваційної стратегії у структурі стратегічного планування напрямів розвитку підприємства в умовах інтеграції стратегічного й інноваційного менеджменту; обґрунтувати теоретично-методичний підхід до формування типу інноваційної стратегії та її структурних етапів через комбінацію напрямів інноваційного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналізуючи роль інновацій у підвищенні ефективності діяльності підприємств, слід зазначити, що «нововведення для підприємства виступають основою творчого процесу, який приводить до росту в галузі продуктивності праці та кількості робочих місць. Підприємці, які відчули свої інноваційні можливості, здатні відкривати нові ринки, розробляти нову продукцію та прогресивні послуги». Водночас для того, щоб втримати конкурентоспроможну позицію, все більше фірм розробляють нові бізнес-моделі, підкріплюючи свої нововведення стратегічним інструментарієм. Під час розкриття сутності самого поняття «інновація» звертаємо увагу той факт, що серед вчених існує декілька підходів до його трактування, при цьому окремі з них визначають наукову проблему відсутності загальноновизнаного бачення цієї категорії.

Звертає на себе увагу критика Закону України «Про інноваційну діяльність», в якому поняття «інновації» трактується, як «новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери» [6]. Отже, інновації стосуються не тільки виробничої, але й інших сфер (зокрема, торгівлі), оскільки ґрунтуються на рішеннях не тільки виробничого, але й комерційного характеру, при цьому використовуються для поліпшення і вдосконалення не тільки продукції, але й послуг.

На наше переконання, сутність інновацій у торговельній галузі та на будь-якому торговельному підприємстві полягає у таких положеннях.

По-перше, використання прогресивних форм і методів господарської діяльності у процесі купівлі, зберігання та продажу товарів, застосування нових послуг на стадії продажу товару, що дають змогу максимально задовольнити запити споживача, втілення корисних ідей у процесі господарської діяльності, що збільшують прибуток.

По-друге, освоєння нових сегментів ринку купівлі та продажу товарів, які дадуть можливість охопити якнайбільшу кількість поставальників товарів і покупців.

По-третє, використання нових (адекватних стану розвитку підприємства) та прогресивних форм організації праці та управління як самим підприємством, так і персоналом.

По-четверте, отримання результату від упровадження нових форм і методів організації господарської діяльності у вигляді сформованого потенціалу, реалізація якого дасть змогу забезпечити інтенсивний розвиток підприємства та, відповідно, збільшити товарообіг, дохід і прибуток.

Отже, з огляду на вищевикладене та на основі сутнісних характеристик ми надаємо таке визначення поняття «інновація торговельного підприємства»: це отриманий корисний результат від комерціалізації творчих ідей персоналу на стадіях закупівлі, зберігання та продажу товару на ринку, який досягається завдяки сформованому та реалізованому потенціалу підприємства на основі генерації знань персоналу та розвитку його підприємницьких здібностей, використання новітніх форм і методів організації праці та управління, що дає змогу забезпечити інтен-

сивний розвиток підприємства, збільшити прибуток та обсяг збуту товару.

З 2012 року можна спостерігати покращення інноваційної діяльності на торговельних підприємствах України, проте навіть за таких умов рівень інноваційної активності залишається низьким [7, с. 145].

Оцінка інноваційної діяльності торговельних підприємств у складі регіонів показала, що за роки дослідження інноваційна активність підприємств була незначною, а питома вага знаходилася у межах 11–17%.

Відомо, що економічне зростання підприємств значно залежить від їх інноваційної активності. Суб'єкти інноваційної діяльності повинні творчо підходити до визначення способів задоволення потреб споживачів, на основі чого вдосконалювати та оновлювати продукцію, отримуючи надприбутки, зміцнюючи свої ринкові позиції.

Аналізуючи статистичні дані, зробимо висновок про те, що більшість торговельних підприємств України недостатньо уваги приділяє впровадженню і реалізації інновацій, що є наслідком відсутності інноваційної політики. Для якісної оцінки інноваційного потенціалу підприємства пропонується взяти за основу систему показників, які представлені в таблиці 1 [8, с. 64].

Загальна оцінка рівня інноваційного потенціалу торговельних підприємства (ІП) розраховується на основі вказаних складових за такою формулою [9, с. 206]:

$$ІП = \sqrt{ВТП * КП * ФС * НТП * ССП * УОП}, (1)$$

де ВТП – структурні елементи, технологічні елементи, ресурсні та інституційні елементи;

КП – створювана оплачуваною працею працівників інтелектуальна власність, організаційна культура підприємства, структура влади та її компетентність;

ФС – максимально можлива вартість усіх його ресурсів у межах певної організаційної структури;

НТП – матеріальні, трудові та фінансові ресурси;

ССП – ресурсні та результативні елементи;

УОП – інформаційні та організаційні елементи.

Оцінка й аналіз рівня інноваційного потенціалу дають змогу конкретно планувати заходи, ставити цілі і способи їх досягнення, що є однією з найважливіших умов втілення системного підходу до впровадження інновацій, розвитку творчої активності кадрів.

У визначеннях інноваційного потенціалу торговельного підприємства автори роблять акцент на тому, що ресурси підприємства повинні забезпечувати переважно ті стадії

Таблиця 1

Система показників оцінки інноваційного потенціалу торговельних підприємств

Група	Показники
1. Показники оцінки виробничо-технологічного потенціалу (ВТП)	1. Вартість та ступінь зносу основних виробничих фондів підприємства, коефіцієнт оновлення основних виробничих фондів. 2. Фондовіддача, матеріаломісткість, коефіцієнт оновлення продукції.
2. Показники оцінки кадрового потенціалу (КП)	1. Продуктивність праці, коефіцієнт підвищення кваліфікації персоналу. 2. Коефіцієнт підвищення професійних вимог.
3. Показники оцінки фінансового стану (ФС)	1. Річний приріст на НДДКР, освоєння нововведень зі всіх джерел фінансування. 2. Коефіцієнт платоспроможності, фінансування, забезпеченості власними оборотними засобами. 3. Коефіцієнт маневреності власного капіталу.
4. Показники оцінки науково-технічного потенціалу (НТП)	1. Об'єм інноваційної продукції в загальному об'ємі виробництва, %. 2. Кількість отриманих патентів, винаходи, товарні знаки, промислові зразки, ноу-хау.
5. Показники оцінки споживчого сегменту потенціалу (ССП)	1. Обсяг реалізації інноваційної продукції у вартісному виразі і асортименті підприємства. 2. Взаємодія підприємства з постачальниками сировини, підприємствами – розробниками інновацій, споживачами продукції. 3. Аналіз попиту на інновації. 4. Подальше розповсюдження і використання.

інноваційного процесу, на яких відбувається матеріалізація нововведення, а саме виробництво та впровадження [10, с. 372].

Останнім часом дедалі більша частина валової доданої вартості формується шляхом використання знань. Саме знання сьогодні є вирішальними у забезпеченні зростання продуктивності праці. Дослідження, зокрема, свідчать про те, що збільшення витрат на 10% на підвищення освітнього рівня працівників сприяє зростанню продуктивності праці на 8,6%, тоді як таке саме збільшення інвестицій в обладнання дає зростання продуктивності праці лише на 3,4%.

Як свідчать результати досліджень аналізу стану інноваційної діяльності торговельних підприємств України, подолання несприятливих тенденцій соціально-економічного розвитку нашої країни стримується відсталістю технологічної структури промислового виробництва, низьким рівнем виробничої бази, недостатнім державним фінансуванням НДДКР.

На інноваційну діяльність у 2014 році було витрачено 12,0 млрд. грн. (у 2013 році – 10,8 млрд. грн.). Майже кожне підприємство спрямовувало кошти на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення (7,7 млрд. грн.), майже кожне четверте – на виконання внутрішніх науково-дослідних розробок (1,0 млрд. грн.), кожне сьоме – на придбання результатів НДР у зовнішніх виконавців (0,3 млрд. грн.) та майже кожне десяте – на інші зовнішні знання або придбання нових технологій (0,4 млрд. грн.). Слід зазначити, що у 2014 році 216 підприємств займалися навчанням свого персоналу саме для розроблення та впровадження нових або суттєво вдосконалених продуктів та процесів, 138 – діяльністю щодо ринкового запровадження інновацій, включаючи ринкові дослідження та рекламну кампанію [11, с. 30].

Розглядаючи перспективи розвитку торговельних підприємств, необхідно розпочати з оцінки його стану й визначення напрямку розвитку. Це дає змогу стверджувати, що відправною точкою формування інноваційного потенціалу підприємства має стати його стратегія. Наявна стратегія визначається конкурентними позиціями на ринку. Процес впровадження будь-якої новинки обумовлює необхідність змін як на самому підприємстві, так і у зовнішньому середовищі. Тому впроваджувана інновація може формуватись за межами підприємства, що її впроваджує.

Інноваційний процес має забезпечувати реалізацію стратегії інноваційного розвитку підприємств, в основі якої лежать потреби ринку. Перспективні дослідження і розроблення необхідні підприємствам для визначення довгострокового курсу розвитку. Це передбачає стратегічний аналіз ринкової ситуації, визначення конкурентних переваг підприємства, перспектив подальшого розвитку з урахуванням потреб ринку.

Ефективне використання інновацій стає вирішальним фактором соціально-економічного розвитку і розв'язання економічних, екологічних, соціальних та інших проблем. Послідовна активізація інноваційної діяльності підприємства за всіма напрямками функціонування дає змогу одержувати нові технологічні процеси, продукцію або форми організації та управління виробництвом, що забезпечує досягнення і зміцнення конкурентних позицій на ринку, а також вплив на ринкову ситуацію завдяки реалізації інновацій. При цьому функціонування підприємств у довгостроковій перспективі пов'язано з формуванням стратегії розвитку, орієнтованої на посилення інноваційної активності.

Формування означеної стратегії є процесом прийняття управлінського рішення щодо змісту функціональних стратегій такого роду та пріоритетності їх фінансування з метою забезпечення конкурентних переваг на ринку.

Перехід української економіки до ринкових умов функціонування супроводжується зростаючим науково-технічним і технологічним відставанням від індустріально розвинених країн, але вітчизняний народногосподарський комплекс має для розвитку достатній науковий і технічний потенціал. Один із основних недоліків у розвитку інноваційної сфери підприємств полягає у відсутності ефективної методики управління зазначеними процесами, що відповідала б національним особливостям та забезпечувала ефективний розвиток інноваційного потенціалу підприємства.

Стратегічний підхід від повсякденної діяльності відрізняється прагненням досягти поставлених цілей та далекоглядністю, підпорядкуванням сьогоднішньої мети ідеалу саморозвитку, підбором найбільш оптимальних сценаріїв та умінням переходити від одного сценарію розвитку до наступного в найбільш сприятливий з погляду розвитку момент. В умовах постійного ризику стратегічний погляд на інноваційну діяльність дає змогу вчасно зреагувати на зміни, запустити саме ту технологію, яка надасть серйозну перевагу

та принесе першість на ринку. Саме стратегічний підхід до підприємництва перетворює сьогодні інновацію на діяльність і суспільний фактор особливої важливості [10, с. 372].

Перехід підприємств до нових умов господарювання, функціонування у ринковому середовищі вимагає застосування сучасних інструментів управління виробничими процесами. Важлива роль у формуванні напрямів розвитку підприємств належить стратегічному плануванню. Розробка інноваційної стратегії підприємства дасть змогу своєчасно реагувати на зміни економічних зовнішніх умов, знаходити місце підприємства у нестабільному ринковому середовищі.

Інноваційна стратегія – це стратегія, націлена на передбачення глобальних змін в економічній ситуації та пошук масштабних рішень, спрямованих на зміцнення ринкових позицій і стабільний розвиток підприємства [4, с. 229]. Інноваційна стратегія як один із функціональних напрямів стратегічного планування спрямована на підвищення технічного рівня виробництва, застосування найновіших засобів виробництва та на покращення якості продукції. Формуючи стратегію, необхідно враховувати можливість впливу різноманітних факторів, що сприяють інноваційному розвитку виробництва. До них належать орієнтація науково-технічних заходів на ринкові потреби; наявність у підприємства науково-технічного потенціалу; створення ефективної системи відбору та оцінки проектів; ефективно управління проектами та контроль; розвиток джерел творчих ідей.

Відповідно до можливостей окремого підприємства, галузевих особливостей, рівня конкурентної боротьби підприємство може обрати ту чи іншу інноваційну стратегію.

В економічній літературі виділяють такі види інноваційних стратегій, як наступальна, захисна та імітаційна. Вибір інноваційної стратегії – складне завдання, і його вирішення залежить від ряду причин, серед яких не останнє місце належить рівню науково-технічного розвитку країни, можливості користуватись світовими інформаційними каналами, ринковій конкуренції.

Формування стратегії інноваційного розвитку підприємства відбувається поетапно. Для її обґрунтування доцільно застосовувати методичку, що базується на взаємозв'язку базової, конкурентної та функціональних стратегій і залежить від політики підприємства, спрямованої на інноваційний розвиток підприємства.

Як орієнтовний алгоритм можна запропонувати такі етапи, як визначення загальної стратегії, формування функціональних стратегій, обґрунтування стратегії інноваційного розвитку підприємства, вибір альтернативних стратегій, реалізація стратегії інноваційного розвитку підприємства.

Технологічна стратегія може розглядатися як програма розвитку матеріально-технічної бази підприємства, що полягає в обґрунтуванні управлінських рішень стосовно вибору технологій, які відповідають сучасним стандартам; обладнання, що дає змогу реалізовувати новітні технології виробництва; методів залучення різного роду ресурсів, необхідних для ефективної організації виробництва з урахуванням впливу конкурентного середовища та тенденцій глобального світового ринку.

Технологічна стратегія може розглядатися як програма розвитку матеріально-технічної бази підприємства, що полягає в обґрунтуванні управлінських рішень стосовно вибору технологій, які відповідають сучасним стандартам; обладнання, що дає змогу реалізовувати новітні технології виробництва; методів залучення різного роду ресурсів, необхідних для ефективної організації виробництва з урахуванням впливу конкурентного середовища та тенденцій глобального світового ринку [11, с. 32].

Враховуючи те, що реалізація технологічної стратегії полягає у забезпеченні очікуваних прогнозованих умов функціонування підприємства у сучасному ринковому середовищі, слід акцентувати увагу на постійному проведенні технологічних інновацій і використанні нових технологічних ідей, що означає активну інноваційну поведінку підприємства. У цьому разі можна виділити два типи стратегії: лідерства та імітації [12, с. 51]. Різниця полягає у первинності використання технологічної ідеї: якщо ідея нова, обирається стратегія інноваційного лідерства, якщо вже відома на ринку – імітаційна стратегія.

У будь-якому разі важливо в процесі моніторингу діяльності підприємства розпізнати та ідентифікувати стратегічні альтернативи. Якщо обрано імітаційні стратегії, то залежно від політики підприємства альтернативною може бути стратегія слідування за лідером, копіювання, залежності чи удосконалення технологічної ідеї.

Такі роздуми дають змогу визначити, що технологічні стратегії більш прийнятні для виробничих підприємств. При цьому паралельно такі підприємства розвивають пасивні

(маркетингові) стратегії, які сприяють впровадженню та розповсюдженню технологічних ідей та реалізації виробленої продукції. У цьому напрямі ефективними можуть бути стратегії диференціації товарів. Не менш привабливими стратегіями є стратегія сегментування, реалізація якої дає змогу забезпечувати пошук нових сегментів ринку, а також стратегія застосування нових методів охоплення та залучення певних груп споживачів. Постійні інновації у формах реалізації товарів і послуг, комунікаційній політиці забезпечують збереження, зміцнення або розширення конкурентної позиції підприємства на ринку.

Пасивні стратегії інноваційного розвитку більш доцільно використовувати торговельним підприємствам. Проте слід зазначити, що реалізація стратегій інноваційного розвитку пов'язана зі значним ризиком для підприємства, найчастіше спровокованим недостатнім досвідом щодо впровадження інновацій. До того ж вплив невизначеності зовнішнього середовища спричиняє проблеми щодо відсутності гарантій можливості впровадження технологічної ідеї в кінцевий продукт, невизначеності його комерційної реалізації, що викликає необхідність детального прорахунку всіх можливостей інноваційного розвитку.

Завершальним етапом у процесі розроблення стратегій інноваційного розвитку є оцінка інноваційного потенціалу підприємства, яка проводиться з метою визначення достатності фінансово-економічних ресурсів для забезпечення не тільки стратегічної інноваційної, але й поточної виробничої діяльності.

Інноваційний потенціал підприємства є здатністю досягати за наявних ресурсів поставлених інноваційних цілей. Структурними компонентами інноваційного потенціалу підприємства є [13, с. 82]:

- організаційно-управлінський потенціал;
- науково-технічний потенціал;
- виробничо-технологічний потенціал;
- фінансово-економічний потенціал;
- кадровий потенціал.

Інноваційний потенціал будь-якого підприємства залежить від специфіки і масштабів його діяльності, а ступінь використання потенціалу визначає інноваційні можливості і сприйнятливість підприємства до нововведень. Величину інноваційного потенціалу підприємства можна визначити за такою формулою:

$$IP = \sum_{i=1}^n k_i R_i, \quad (2)$$

де IP – інноваційний потенціал підприємства;

n – число складових інноваційного потенціалу підприємства;

R_i – складова інноваційного потенціалу підприємства;

k_i – ваговий коефіцієнт i -ї складової інноваційного потенціалу, який визначається експертно (при цьому $\sum_{i=1}^n k_i = 1$).

Як показує практика, із загальної кількості розроблюваних інноваційних проектів на підприємствах не всі досягають кінцевої мети через низку причин, серед яких слід назвати, наприклад, недостатній рівень виробничого потенціалу, помилку на початковому етапі розроблення проекту. Відповідно, необхідно розраховувати коефіцієнт використання інноваційного потенціалу:

$$K_i = \frac{IP_r}{IP_{max}}, \quad (3)$$

де IP_r – реальний рівень інноваційного потенціалу підприємства;

IP_{max} – максимально можливий рівень інноваційного потенціалу.

Коефіцієнт використання інноваційного потенціалу в ідеалі повинен прагнути до 1.

Оцінюючи інноваційний потенціал свого підприємства, керівник визначає свої можливості ведення інноваційної діяльності, тобто відповідає для себе на питання про те, чи «під силу» підприємству впровадження нових або поліпшуваних технологій. Від стану інноваційного потенціалу залежить остаточний вибір тієї чи іншої стратегії інноваційного розвитку.

Таким чином, правильно обрана стратегія є найважливішим результатом і водночас ефективним механізмом стратегічного управління, оскільки вона мобілізує використання науково-технічного, виробничо-технологічного, фінансово-економічного, соціального та організаційного потенціалу підприємства в певних напрямках, який спрямований на досягнення успіху.

Висновки з цього дослідження. Одержані наукові результати дослідження зводяться до таких положень:

1) критичний аналіз наукової думки про сутність інноваційної стратегії дав змогу визначити цю категорію у такому формулюванні: інноваційна стратегія – стратегія, націлена на передбачення глобальних змін в економічній ситуації та пошук масштабних рішень, спрямованих на зміцнення ринкових позицій і стабільний розвиток підприємства;

2) доведено, що для виведення підприємства з кризового стану треба використовувати стратегію виживання, що сприяє поживленню виробничо-господарської діяльності

підприємства, стабілізації її положення; за її реалізації здійснюються стратегічні і тактичні комплексні заходи, що дасть змогу усунути саму причину виникнення кризи;

3) відповідно до теорії інноваційної стра-

тегії потребують подальшого дослідження сучасні методики формування стратегії інноваційного розвитку підприємства;

4) запропоновано методику оцінки інноваційного потенціалу підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Стратегія інноваційного розвитку України на 2009–2018 роки та на період до 2039 року // Державне агентство України з інвестицій та розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.in.gov.ua>.
2. Стратегія економічного розвитку України до 2020 року: стратегія національної модернізації // Міністерство економіки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://me.kmu.gov.ua>.
3. Гринько Т.В. Основы управления адаптивным инновационным развитием предприятия / Т.В. Гринько // Проблемы экономики. – 2011. – № 3. – С. 94–97.
4. Єфремов О.С. Взаємозв'язок основних елементів стратегії інноваційного розвитку підприємства / О.С. Єфремов // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 1. – С. 228–233.
5. Корнух О.В. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства / О.В. Корнух // Ефективна економіка. – 2013. – № 12. – С. 3–10.
6. Про інноваційну діяльність : Закон України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2014. – № 2–3. – Ст. 1.
7. Кучинський В.А. Оцінка і розвиток інноваційного потенціалу підприємства / В.А. Кучинський, А.Д. Гайдюкова // Вісник НТУ «ХПІ». – 2014. – № 65(1107). – С. 139–147.
8. Погріщук Б.В. Наукове забезпечення формування інноваційного потенціалу вітчизняних підприємств / Б.В. Погріщук, В.І. Чорнодор // Бізнес-Інформ. – 2011. – № 3. – С. 64–67.
9. Трубей О.М. Інноваційний розвиток підприємств оптової торгівлі / О.М. Трубей // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – Вип. 1(10). – Т. 2. – С. 205–210.
10. Ващенко Н.В. Сутність інновацій торговельного підприємства / Н.В. Ващенко // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2014. – № 1(28). – С. 369–378.
11. Колодяжна І.В. Інноваційний розвиток підприємств харчової промисловості як умови сталого економічного зростання / І.В. Колодяжна // Науковий вісник ДонНУЕТ : збірник наукових праць. – 2016. – № 2(36). – С. 28–35.
12. Колодяжна І.В. Інноваційні підходи щодо розвитку підприємств харчової промисловості як умова сталого економічного зростання / І.В. Колодяжна // Науковий Вісник Одеського національного університету ім. І.І. Мечнікова. Серія Економіка. – 2016. – Т. 21. – Вип. 1/1. – С. 46–59.
13. Орлова В.М. Стратегія інноваційного розвитку підприємства / В.М. Орлова // Економічний нобелівський вісник. – 2015. – № 1(8). – С. 79–84.

УДК 64.069.8:061.5

Факторний аналіз рентабельності власного капіталу підприємства

Кошельок Г.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства
Одеського національного економічного університету

Малишко В.С.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства
Одеського національного економічного університету

Стаття присвячена актуальним проблемам факторного аналізу рентабельності власного капіталу підприємства. Визначено, що факторний аналіз рентабельності власного капіталу дає можливість з'ясувати вплив факторів, які впливають на результативний показник. Доведено, що найбільш частіше під час проведення факторного аналізу використовується метод ланцюгових підстановок, який має певні недоліки, а усуває ці недоліки метод виявлення ізольованого впливу факторів.

Ключові слова: факторний аналіз, фактори, резерви, рентабельність, спосіб ланцюгових підстановок, метод виявлення ізольованого впливу факторів.

Кошельок Г.В., Малишко В.С. ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена актуальным проблемам факторного анализа рентабельности собственного капитала предприятия. Определено, что факторный анализ рентабельности собственного капитала позволяет выяснить влияние факторов, которые влияют на результативный показатель. Доказано, что наиболее часто при проведении факторного анализа используется метод цепных подстановок, который имеет определенные недостатки, а устраняет эти недостатки метод выявления изолированного влияния факторов.

Ключевые слова: факторный анализ, факторы, резервы, рентабельность, способ цепных подстановок, метод выявления изолированного влияния факторов.

Koshelek G.V., Malyshko V.S. FACTOR ANALYSIS OF PROFITABILITY IN EQUITY VENTURES

The article is devoted to actual problems of the factorial analysis of profitability of own enterprise's capital. It was determined that a factor analysis of return on equity allows us to determine the influence of factors that affect the performance indicators. It has been proved that the most common method in conducting factor analysis is the method of chain substitutions, which has certain disadvantages, and eliminates one's the method for identifying an isolated influence factors.

Keywords: factor analysis, factors, reserves, profitability, method of chain substitutions, method of identifying the isolated influence of factors.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Для оцінки фінансово-господарської діяльності підприємств, ефективності виробництва всієї продукції недостатньо використовувати тільки показники прибутку. Сума прибутку показує абсолютний ефект від діяльності підприємства без урахування використання ресурсів, а рентабельність характеризує міру цієї ефективності, дає можливість більш повно оцінити кінцеві результати діяльності підприємства. Рентабельність є відносним показником прибутковості, який характеризує рентабельну роботу підприємства, виміряну у відсотках до витрат коштів або до капіталу. Рентабельна робота підприєм-

ства дає можливість накопичувати фінансові ресурси, забезпечувати інтереси інвесторів і конкурувати з іншими підприємствами, тобто протягом певного періоду грошові кошти компенсують понесені витрати. Протилежний показник рентабельності – збитковість, коли грошові кошти не компенсують понесені витрати.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасних умовах активно розглядаються питання факторного аналізу рентабельності власного капіталу підприємства. Значний внесок у розроблення методів факторного аналізу рентабельності зроблено такими вченими, як А.В. Боднарчук, який пропонує для

удосконалення системи управління власним капіталом розробити багатофакторну модель факторного аналізу [1, с. 282–285]; О.Б. Василік, який розглядає факторний аналіз власного капіталу в докризовий і кризовий періоди [2, с. 45–48]; О.С. Іванілов, А.Ю. Перетятко, І.І. Божидай [3, с. 186–189], які пропонують проведення аналізу рентабельності «Укрзалізниці» та визначення напрямів змін її фінансового стану на основі факторної моделі фірми «Дюпон»; О.М. Семенова та І.В. Середа, які визначають шляхи підвищення рентабельності, які можливо виявити за допомогою факторних моделей оцінки кількісного впливу факторів на цей показник, що ґрунтуються на базі ланцюгових підстановок і прийомів детермінованого моделювання [4, с. 162–167]; А.Г. Янковий і Ю.А. Чернецька, які розглядають синергічний ефект факторів рентабельності власного капіталу на прикладі чотирьохфакторної моделі [5, с. 149–151].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Але досить часто під час аналізу рентабельності власного капіталу використовується метод ланцюгових підстановок. Тому, на думку авторів, найбільш доцільним є застосування методу виявлення ізольованого впливу факторів, який має суттєві переваги перед методом ланцюгових підстановок.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у вдосконаленні методики проведення факторного аналізу рентабельності власного капіталу підприємства методом виявлення ізольованого впливу факторів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Всі процеси та явища господарської діяльності взаємопов'язані, взаємозалежні та взаємообумовлені. Тобто кожний результативний показник залежить від чисельних і різноманітних факторів. Тому важливим методологічним дослідженням є вивчення та вимірювання впливу чинників на досліджуваний показник.

Під факторами в економіці варто розуміти умови, обставини, рушійні сили економічних явищ і процесів. Фактори та об'єкти їх впливу виражаються конкретними економічними показниками, тобто характеристиками економічних категорій, що володіють якісною і кількісною визначеністю [6, с. 23].

Під факторним аналізом розуміють методику комплексного та системного вивчення та вимірювання впливу факторів на величину результативних показників [7, с. 100].

На думку І.Ф. Полещука, факторний аналіз – це аналіз впливу окремих факторів (причин) на результативний показник за допомогою детермінованих чи стохастичних прийомів дослідження [8].

Розрізняють детермінований факторний аналіз та стохастичний факторний аналіз. Щоб визначити ступень впливу чинників на результативний показник, варто з'ясувати зв'язок між ними. Взаємозв'язок між факторами та результативним показником може бути функціональним або ймовірнісним (кореляційним). Залежно від цього обираються відповідні прийоми аналізу.

Саме про це говорить Н.О. Ваніна, а також відзначає, що факторний аналіз – це визначення окремих факторів (причин) на результативний показник за допомогою детермінованих або стохастичних прийомів дослідження. Факторний аналіз може бути як прямим, коли аналіз поділяють на складові частини, так і зворотнім, коли складають баланс відхилень і на стадії узагальнення сумують усі виявлені фактори фактичного показника від базисного за рахунок окремих факторів [9, с. 60].

Постановка завдань факторного аналізу полягає в тому, щоб відібрати фактори для аналізу, класифікувати і систематизувати їх для забезпечення комплексного і системного підходу до дослідження їх впливу на результат. На наступному кроці необхідно визначити форму залежності між результуючим і факторним показником, тобто побудувати факторну модель, яку за ступенем необхідності можна розкласти на фактори більш високого порядку. У висновку проводиться розрахунок за перетвореної або вихідної моделі з виявленням величини впливу на результативний показник.

Факторний аналіз зводиться до моделювання багатофакторної моделі, сутністю якої є утворення математичної залежності між факторами.

Факторний аналіз складається з певних етапів, які наведено на рис. 1.

У суспільних науках застосовуються різноманітні терміни для позначення факторів та їх результатів. Через різноманіття факторів, які впливають на результати соціально-економічних явищ і процесів, виникає необхідність їх класифікації. При цьому є потреба та можливість класифікації факторів в економіці за безліччю ознак. Нижче наведено класифікацію факторів, яку запропонував ввести в теорію і практику В.І. Осипов (рис. 2).

До адитивних відносяться чинники, пов'язані з результативним показником – властивість адитивності (додавання), до мультиплікативних – пов'язані з результативним показником – властивістю мультиплікативності (множення). Виділення адитивних і

мультиплікативних взаємозв'язків і факторів конструюють математичні методи розрахунку їх впливу.

Адитивні фактори діють незалежно один від одного. Тому в загальному вигляді абсолютний приріст результативного показника

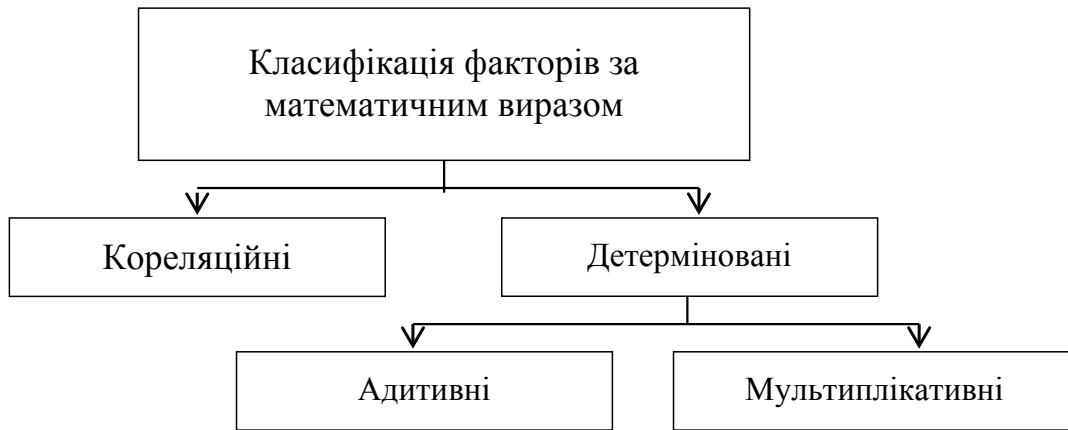


Рис. 2. Класифікація факторів за математичним виразом взаємозв'язку

Джерело: складено авторами [6, с. 26]



Рис. 1. Етапи факторного аналізу

Джерело: складено авторами

визначається як сума абсолютних приростів факторних показників. Однак така формалізація повністю вірна тільки в тих випадках, коли результативний показник об'ємний, а не відносний.

Мультиплікативні фактори, на відміну від адитивних, діють на результативний показник взаємопов'язано. Внаслідок цього факторних приростів результативного показника створюється на один більше, ніж число факторів. Це і є наслідки якостей, властивих мультиплікативної дії факторів, що виражається у взаємозалежному впливі на зміни рівня результативного показника.

Мультиплікативні факторні моделі рентабельності власного капіталу будуються на основі мультиплікативних факторів рентабельності активів і моделей коефіцієнта фінансової залежності. Мультиплікативні фактори щодо рентабельності можуть досліджуватися в агрегованому і в дезагрегованому вигляді.

Великими перевагами факторного аналізу є безліч моделей такого аналізу залежно від мети дослідження.

Прикладом прямого факторного аналізу мультиплікативної моделі є система фінансового аналізу, яка розроблена спеціалістами фірми "DuPont".

Двофакторна модель "DuPont" рентабельності власного капіталу – це добуток коефіцієнта рентабельності сукупних активів і коефіцієнта фінансової залежності. Схема розкладення наведена на рис. 3.

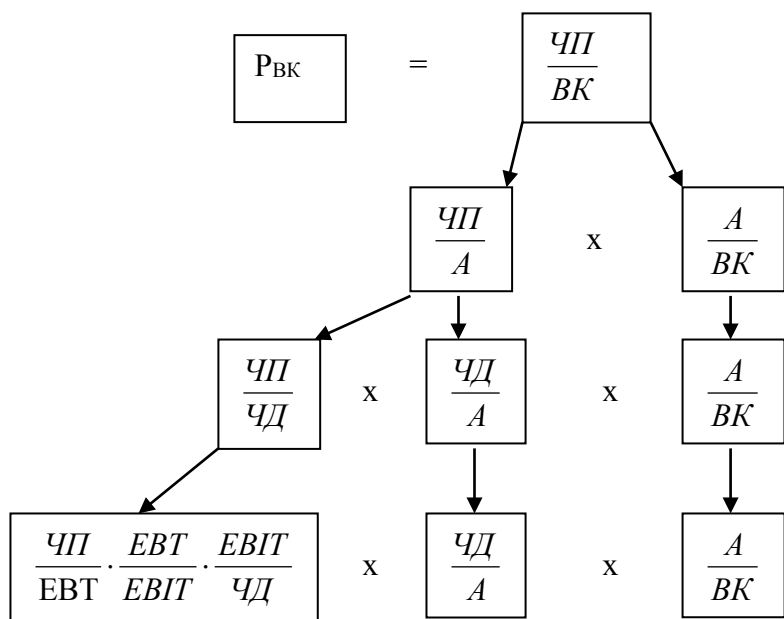


Рис. 3. Факторна модель рентабельності власного капіталу

Формула рентабельності власного капіталу має такий вигляд:

$$P_{BK} = \frac{ЧП}{ЕВТ} * \frac{ЕВТ}{ЕВІТ} * \frac{ЕВІТ}{ЧД} * \frac{ЧД}{А} * \frac{А}{ВК}, \quad (1)$$

де ЧП – чистий прибуток;

ВК – власний капітал;

А – активи;

ЧД – чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

ЕВТ – прибуток від звичайної діяльності до оподаткування;

ЕВІТ – валовий прибуток за мінусом адміністративних витрат і витрат на збут (прибуток від реалізації продукції);

$X_1(\frac{ЧП}{ЕВТ})$ – частка чистого прибутку у прибутку від звичайної діяльності до оподаткування (податковий тягар);

$X_2(\frac{ЕВТ}{ЕВІТ})$ – співвідношення прибутку від звичайної діяльності до оподаткування й прибутку від реалізації продукції (відсотковий тягар);

$X_3(\frac{ЕВІТ}{ЧД})$ – рентабельність від реалізації продукції;

$X_4(\frac{ЧД}{А})$ – оборотність активів;

$X_5(\frac{А}{ВК})$ – фінансова залежність.

Після проведених скорочень формула рентабельності власного капіталу має такий вигляд:

$$P_{BK} = X_1 \cdot X_2 \cdot X_3 \cdot X_4 \cdot X_5. \quad (2)$$

Одним з найважливіших методологій в аналізі господарської діяльності є визначення величини впливу окремих факторів на приріст результативних показників.

У детермінованому факторному аналізі для цього використовуються такі способи [6, с. 36]: виявлення ізольованого впливу факторів; ланцюгової підстановки; абсолютних різниць; відносних різниць тощо.

Найбільш універсальним є метод ланцюгових підстановок. Обираючи метод аналізу, потрібно враховувати завдання і цілі, яких потрібно досягти фінансовому аналітику. Із застосуванням факторного аналізу рентабельності підприємства з'являється можливість отримання достовірних даних про вплив окремих факторів на результативний показник і визначення невикористаних резервів підвищення рівня рентабельності.

Метод ланцюгових підстановок полягає у поетапному усуненні впливу на усі фактори, крім одного. При цьому передбачається, що фактори змінюються не одночасно, а в певній послідовності: спочатку змінюється перший, а всі інші залишаються без зміни, потім змінюється другий та інші за незмінністю решти факторів. Нині цей метод домінує в теорії і практиці статистики та економічного аналізу всіх пострадянських країн, є основним підходом до дослідження абсолютних і відносних вкладів окремих факторів у зміну результативної економічної ознаки.

Але цей спосіб має певні недоліки, а саме вимагає врахування черговості дії факторів і приєднує ефект взаємодії основних чинників до внеску структурних та якісних факторів. У зв'язку з цим вплив кожного фактору на зміну результативного показника змінюється залежно від місця, на яке він поставлений дослідником в детермінованій моделі. Внаслідок цього в класичному алгоритмі методу ланцюгових підстановок необґрунтовано викривляється вплив усіх чинників, окрім першого об'ємного фактору a , а в зворотному – всіх, за винятком якісного чинника d [11, с. 131].

Усуває ці недоліки метод виявлення ізолюваного впливу факторів. Він виходить з передумови, що під час побудови індексної факторної системи змінюється один із факторів, який позначаємо 1, а решта фіксується на базисному рівні та позначається як 0.

Формули розрахунку абсолютних частинних приростів результативної ознаки Y за рахунок кожного з п'ятьох факторів за умови використання методу ланцюгових підстановок наведено нижче:

$$\begin{aligned} \Delta Y_{X_1} &= X_{11} \cdot X_{20} \cdot X_{30} \cdot X_{40} \cdot X_{50} - X_{10} \cdot X_{20} \cdot X_{30} \cdot X_{40} \cdot X_{50}; \\ \Delta Y_{X_2} &= X_{11} \cdot X_{21} \cdot X_{30} \cdot X_{40} \cdot X_{50} - X_{11} \cdot X_{20} \cdot X_{30} \cdot X_{40} \cdot X_{50}; \\ \Delta Y_{X_3} &= X_{11} \cdot X_{21} \cdot X_{31} \cdot X_{40} \cdot X_{50} - X_{11} \cdot X_{21} \cdot X_{30} \cdot X_{40} \cdot X_{50}; \\ \Delta Y_{X_4} &= X_{11} \cdot X_{21} \cdot X_{31} \cdot X_{41} \cdot X_{50} - X_{11} \cdot X_{21} \cdot X_{31} \cdot X_{40} \cdot X_{50}; \\ \Delta Y_{X_5} &= X_{11} \cdot X_{21} \cdot X_{31} \cdot X_{41} \cdot X_{51} - X_{11} \cdot X_{21} \cdot X_{31} \cdot X_{41} \cdot X_{50}. \end{aligned} \quad (3)$$

Спрощеною формою методу ланцюгових підстановок є метод абсолютних різниць. Формули розрахунку наведено нижче:

$$\begin{aligned} \Delta Y_{X_1} &= \Delta X_1 \cdot X_{20} \cdot X_{30} \cdot X_{40} \cdot X_{50}; \\ \Delta Y_{X_2} &= X_{11} \cdot \Delta X_2 \cdot X_{30} \cdot X_{40} \cdot X_{50}; \\ \Delta Y_{X_3} &= X_{11} \cdot X_{21} \cdot \Delta X_3 \cdot X_{40} \cdot X_{50}; \\ \Delta Y_{X_4} &= X_{11} \cdot X_{21} \cdot X_{31} \cdot \Delta X_4 \cdot X_{50}; \\ \Delta Y_{X_5} &= X_{11} \cdot X_{21} \cdot X_{31} \cdot X_4 \cdot \Delta X_5. \end{aligned} \quad (4)$$

Перевірка балансового співвідношення показує, що:

$$\Delta Y = \Delta Y_{X_1} + \Delta Y_{X_2} + \Delta Y_{X_3} + \Delta Y_{X_4} + \Delta Y_{X_5}. \quad (5)$$

Формули розрахунку абсолютних частинних приростів результативної ознаки Y за

рахунок кожного з п'ятьох факторів за умови використання методу виявлення ізолюваного впливу факторів наведено нижче:

$$\begin{aligned} \Delta Y_{X_1} &= X_{11} \cdot X_{20} \cdot X_{30} \cdot X_{40} \cdot X_{50} - X_{10} \cdot X_{20} \cdot X_{30} \cdot X_{40} \cdot X_{50}; \\ \Delta Y_{X_2} &= X_{10} \cdot X_{21} \cdot X_{30} \cdot X_{40} \cdot X_{50} - X_{10} \cdot X_{20} \cdot X_{30} \cdot X_{40} \cdot X_{50}; \\ \Delta Y_{X_3} &= X_{10} \cdot X_{20} \cdot X_{31} \cdot X_{40} \cdot X_{50} - X_{10} \cdot X_{20} \cdot X_{30} \cdot X_{40} \cdot X_{50}; \\ \Delta Y_{X_4} &= X_{10} \cdot X_{20} \cdot X_{30} \cdot X_{41} \cdot X_{50} - X_{10} \cdot X_{20} \cdot X_{30} \cdot X_{40} \cdot X_{50}; \\ \Delta Y_{X_5} &= X_{10} \cdot X_{20} \cdot X_{30} \cdot X_{40} \cdot X_{51} - X_{10} \cdot X_{20} \cdot X_{30} \cdot X_{40} \cdot X_{50}. \end{aligned} \quad (6)$$

Для методу прямих ланцюгових підстановок і методу виявлення ізолюваного впливу факторів величина ΔY_{X_1} співпадає.

Для системи індексів (6) не виконується основне правило: сума усіх факторів повинна дорівнювати відхиленню звітнього рівня від базисного за результативним показником. Тому в мультиплікативну модель вводиться додатковий шостий фактор e , який виражає взаємодію перших п'ятьох (основних) факторів X_1, X_2, X_3, X_4, X_5 . Його абсолютний внесок знаходиться за остаточним принципом за формулою:

$$\Delta Y_e = \Delta Y - (\Delta Y_{X_1} + \Delta Y_{X_2} + \Delta Y_{X_3} + \Delta Y_{X_4} + \Delta Y_{X_5}). \quad (7)$$

Цей метод дає змогу виділити внесок взаємодії основних факторів (сінергічний ефект), який, як відомо, в методі прямих ланцюгових підстановок приєднується до вкладу всіх факторів, окрім об'ємного чинника. Цей факт вважається однією із серйозних переваг методу виявлення ізолюваного впливу факторів порівняно з методом ланцюгових підстановок в його традиційній та зворотній модифікаціях. Хоча обчислювальні процедури при цьому трохи ускладнюються у зв'язку з появою додаткового чинника та необхідністю розрахунку розбалансу, долається основний недолік методу ланцюгових підстановок [10, с. 132].

Варто пам'ятати, що якщо результативні показники мають різні ознаки за періоди, які аналізуються (рентабельність власного капіталу та збитковість власного капіталу), то розкладання їх за моделлю "DuPont" не має економічного сенсу. Вихідні дані для розрахунку розглянутих факторів на рівень рентабельності власного капіталу наведено у табл. 1.

Результати розрахунків зміни рівня рентабельності власного капіталу наведено методом ланцюгових підстановок нижче.

$$\Delta Y_{X_1} = (-0,0156) \cdot (0,2750) \cdot 0,0712 \cdot 1,2206 \cdot 2,4920 = -0,093 \text{ в.п.}$$

$$\Delta Y_{X_2} = (-0,0723) \cdot 0,7304 \cdot 0,0712 \cdot 1,2206 \cdot 2,4920 = -1,144 \text{ в.п.}$$

$$\Delta Y_{X_3} = (+0,1041) \cdot 0,7304 \cdot 0,2028 \cdot 1,2206 \cdot 2,4920 = 4,690 \text{ в.п.}$$

$$\Delta Y_{X_4} = (+0,2799) \cdot 0,7304 \cdot 0,2028 \cdot 0,1754 \cdot 2,4920 = 1,812 \text{ в.п.}$$

$$\Delta Y_{x_5} = (-0,0388) * 0,7304 * 0,2028 * 0,1754 * 1,5005 = -0,151 \text{ в.п.}$$

$$\Delta Y = (-0,093) + (-1,144) + 4,690 + 1,812 + (-0,151) = 5,1131 \text{ в.п.}$$

Результати аналізу рівня рентабельності власного капіталу показали, що рівень рентабельності власного капіталу у 2015 р. склав 9,56%, порівняно з 2013 р. він збільшився на 5,11 в.п. На це вплинули такі фактори: зміна рентабельності від реалізації продукції збільшила рівень рентабельності власного капіталу на 4,69 в.п., зміна оборотності активів

також збільшила рівень рентабельності власного капіталу на 1,81 в.п. Проте зміна частки чистого прибутку у прибутку від звичайної діяльності до оподаткування знизилася рівень рентабельності власного капіталу на 0,09 в.п., зміна відсоткового тягара знизилася рівень рентабельності власного капіталу на 1,14 в.п., зміна фінансової залежності також вплинула негативно та знизилася рівень рентабельності власного капіталу на 0,15 в.п.

Результати розрахунків зміни рівня рентабельності власного капіталу методом вияв-

Таблиця 1

Дані для факторного аналізу ПАТ «Одескабель» за 2013–2015 рр.*

№ з/п	Показники	Роки		Відхилення (+, -)
		2013	2015	
1.	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	583 207	952 921	369 714
2.	Власний капітал, тис. грн.	191 737	258 874	67 137
3.	Активи, тис. грн.	477 810	635 074	157 264
4.	Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування, тис. грн.	11 428	33 881	22 453
5.	Прибуток від реалізації продукції, тис. грн.	41 553	167 100	125 547
6.	Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	8 526	24 748	16 222
7.	Частка чистого прибутку у прибутку від звичайної діяльності до оподаткування (податковий тягар) (X_1)	0,7461	0,7304	-0,0156
8.	Співвідношення прибутку від звичайної діяльності до оподаткування й прибутку від реалізації продукції (відсотковий тягар) (X_2)	0,2750	0,2028	-0,0723
9.	Рентабельність від реалізації продукції (X_3)	0,0712	0,1754	0,1041
10.	Оборотність активів (X_4)	1,2206	1,5005	0,2799
11.	Фінансова залежність (X_5)	2,4920	2,4532	-0,0388
12.	Рентабельність (збитковість) власного капіталу,%	4,45	9,56	5,11

* розраховано авторами

Таблиця 2

Порівняльний аналіз результатів розкладення загального приросту рівня рентабельності за факторами за допомогою двох методів ПАТ «Одескабель» за 2014–2015 рр.

№ з/п	Приріст	Метод ланцюгових підстановок	Метод виявлення ізольованого впливу факторів
1.	Зміна рівня рентабельності власного капіталу за рахунок змін:	5,1131	5,1131
2.	– частка чистого прибутку у прибутку від звичайної діяльності до оподаткування (податковий тягар)	-0,093	-0,093
3.	– співвідношення прибутку від звичайної діяльності до оподаткування й прибутку від реалізації продукції (відсотковий тягар)	-1,144	-1,168
4.	– рентабельність від реалізації продукції	4,690	6,497
5.	– оборотність активів	1,812	1,020
6.	– фінансова залежність	-0,151	-0,069
7.	– спільної зміни	–	-1,073

Джерело: розраховано авторами

лення ізольованого впливу факторів наведено нижче.

$$\Delta Y_{x1} = 0,7304 * 0,2750 * 0,0712 * 1,2206 * 2,4920 - 0,7461 * 0,2750 * 0,0712 * 1,2206 * 2,4920 = -0,093 \text{ в.п.}$$

$$\Delta Y_{x2} = 0,7461 * 0,2028 * 0,0712 * 1,2206 * 2,4920 - 0,7461 * 0,2750 * 0,0712 * 1,2206 * 2,4920 = -1,168 \text{ в.п.}$$

$$\Delta Y_{x3} = 0,7461 * 0,2750 * 0,1754 * 1,2206 * 2,4920 - 0,7461 * 0,2750 * 0,0712 * 1,2206 * 2,4920 = 6,497 \text{ в.п.}$$

$$\Delta Y_{x4} = 0,7461 * 0,2750 * 0,0712 * 1,5005 * 2,4920 - 0,7461 * 0,2750 * 0,0712 * 1,2206 * 2,4920 = 1,020 \text{ в.п.}$$

$$\Delta Y_{x5} = 0,7461 * 0,2750 * 0,0712 * 1,2206 * 2,4532 - 0,7461 * 0,2750 * 0,0712 * 1,2206 * 2,4920 = -0,069 \text{ в.п.}$$

$$\Delta Y_{\text{спільний}} = 5,1131 - (-0,093) - (-1,168) - 6,497 - 1,020 - (-0,069) = -1,073 \text{ в.п.}$$

Результати аналізу рівня рентабельності власного капіталу показали, що у 2015 р. він склав 9,56%, порівняно з 2013 р. він збільшився на 5,11 в.п. На це вплинули такі фактори: зміна рентабельності від реалізації продукції збільшила рівень рентабельності власного капіталу на 6,497 в.п., зміна оборотності активів також збільшила рівень рентабельності власного капіталу на 1,020 в.п. Проте зміна частки чистого прибутку у прибутку від звичайної діяльності до оподаткування знизилася рівень рентабельності власного капіталу на 0,09 в.п., зміна відсоткового тягара знизилася рівень рентабельності власного капіталу на 1,17 в.п., зміна фінансової залежності також вплинула негативно та знизилася рівень рентабельності власного капіталу на 0,069 в.п.

Порівняння результатів розкладання абсолютного приросту рентабельності власного капіталу за факторами методом ланцюгових підстановок і методом виявлення ізольованого впливу факторів (формули 4 і 6) наведено у табл. 2.

Дані табл. 2 показують, що вплив деяких факторів на зміну рівня рентабельності власного капіталу, розрахований за двома методами, збігається. За допомогою методу виявлення ізольованого впливу факторів вдалося встановити, що синергічний ефект факторів викликав зниження результативного економічного показника – рентабельності власного капіталу на 1,073 в.п.

При цьому метод ланцюгових підстановок дав за окремими факторами трохи занижені результати порівняно з методом виявлення ізольованого впливу факторів. Отже, застосування методу виявлення ізольованого впливу факторів дало змогу визначити очищений вплив на зміну рівня рентабельності власного капіталу п'яти розглянутих факторів, а також виявити напрям і кількісну величину ефекту їх взаємодії.

Висновки з цього дослідження. Можна зробити висновок про те, що досліджуване товариство має суттєві резерви зростання рентабельності власного капіталу за рахунок змін частки чистого прибутку у прибутку від звичайної діяльності до оподаткування (податковий тягар), співвідношення прибутку від звичайної діяльності до оподаткування й прибутку від реалізації продукції (відсотковий тягар) та зміни фінансової залежності.

Таким чином, скориставшись методом виявлення ізольованого впливу факторів, можна визначити у «чистому» вигляді вплив не тільки основних факторів (в даному випадку їх п'ять) на результативний показник, але й їх взаємодії – синергічний ефект, який може бути як позитивним, так і негативним. Це дасть змогу, поряд з іншими відомими методами економічного аналізу, більш детально дослідити причини і умови зміни важливого для будь-якого підприємства показника – рентабельності власного капіталу.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Боднарчук А.В. Удосконалення комплексного економічного аналізу власного капіталу / А.В. Боднарчук // Бізнес Інформ. – 2013. – № 3. – С. 282–285.
2. Василик О.Б. Факторний аналіз рентабельності власного капіталу ПАТ «Укрнафта» в докризовий і кризовий періоди / О.Б. Василик // Вісник ЖДТУ. – 2012. – № 4 (62). – С. 45–48.
3. Факторний аналіз рентабельності Укрзалізниці за методом фірми «Дюпон» / [О.С. Іванілов, А.Ю. Перетятко, І.І. Божидай] // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 38. – С. 186–189.
4. Семенова О.М. Резерви підвищення рентабельності підприємства на основі факторного моделювання / О.М. Семенова, І.В. Серета // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2014. – № 1(63). – С. 162–167.

5. Янковой А.Г. Синергетический эффект факторов рентабельности собственного капитала предприятия / А.Г. Янковой, Ю.А. Чернецкая // Вестник ВГУ. – 2014. – № 1. – С. 149–151.
6. Осипов В.И. Методы факторного анализа и планирования в промышленности : [учеб. пособ.] / В.И. Осипов. – К. : УМК ВО при Минвузе УССР, 1989. – 212 с.
7. Економічний аналіз : [навч. посіб. для студентів вищих навчальних закладів] / за ред. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир : ПП «Рута», 2003. – 680 с.
8. Особливості факторного аналізу прибутковості підприємства / [І.Ф. Полещук, Ю.В. Волощук, І.В. Галкіна] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/kpedn-poleschuk-if-voloschuk-yuv-galkina-iv-osoblivosti-faktornogo-analizu-pributkovosti-pidpriemstva>.
9. Ванина Н.А. Анализ финансового состояния предприятия / Н.А. Ванина // Энциклопедия бухгалтера и экономиста. – 2009. – № 4 (208). – 144 с.
10. Іваненко В.М. Курс економічного аналізу : [навч. посіб.] / В.М. Іваненко. – 5-те вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2013. – 261 с.
11. Янковий О.Г. Детерміновані моделі факторного економічного аналізу. Методологія статистичного забезпечення розвитку регіону : [монографія] / О.Г. Янковий ; за заг. ред. А.З. Підгорного. – О. : Атлант, 2012. – С. 125–143.

УДК 338.24

Аналіз фінансової безпеки підприємств України

Кракос Ю.Б.

доктор філософії, кандидат економічних наук,
доцент кафедри «Фінанси і аудит»
Національного аерокосмічного університету імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

Меняйленко І.І.

магістр
Національного аерокосмічного університету імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

У статті проаналізовано економічний стан, в якому опинилися вітчизняні підприємства; розглянуто поняття «фінансова безпека» з точки зору її впливу на інвестиційну привабливість; досліджено рівень фінансової безпеки дев'яти підприємств трьох галузей економіки за допомогою інтегрального показника.

Ключові слова: фінансова безпека, інвестиційна привабливість, індикатори, порогові значення, власний капітал, інтегральний показник.

Кракос Ю.Б., Меняйленко И.И. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

В статье проанализировано экономическое состояние, в котором оказались отечественные предприятия; рассмотрено понятие «финансовая безопасность» с точки зрения её влияния на инвестиционную привлекательность; исследован уровень финансовой безопасности девяти украинских предприятий при помощи интегрального показателя.

Ключевые слова: финансовая безопасность, инвестиционная привлекательность, индикаторы, пороговые значения, собственный капитал, интегральный показатель.

Krakos Yu.B., Menyailenko I.I. FINANCIAL SECURITY ANALYSIS OF UKRAINIAN ENTERPRISES

The article is dedicated to the analysis of the economic situation which the domestic enterprises got into and to the evidences of financial security significant role in the context of the national safety of Ukraine. The authors examined the concept of financial security and its impact on the investment attractiveness. The level of financial security for nine Ukrainian enterprises was calculated and analyzed through integrated index.

Keywords: financial security, investment attractiveness, indicators, thresholds, equity, integral indicator.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Під час масштабної глобалізації та глибокої політико-економічної кризи в Україні актуальними залишаються питання забезпечення всебічного захисту підприємств як відокремлених економічних структур, від яких залежить успішний розвиток державної економіки.

Згідно з даними Державного комітету статистики [1] у 2015–2016 рр. приблизно 35% підприємств України були збитковими (найбільш збитковими виявилися підприємства сфери розваг, фінансової, промислової та будівельної галузей).

Інвестори перш за все вкладають гроші у ті галузі виробництва, які є фінансово безпечними, а отже, й інвестиційно привабливими. Взаємозв'язок між економічною безпекою та інвестиційною привабливістю було розглянуто в статті [2].

У табл. 1 наведено статистику макроекономічних показників за період 2010–2016 рр. Як

можна бачити, на фоні росту індексу інфляції, видатків бюджету і рівня безробіття серед економічно активного населення, яке скорочується, зростає сума державного боргу на душу населення, а співвідношення валового зовнішнього боргу до ВВП складало 131% на кінець 2015 р. Золотовалютні резерви теж скоротилися майже вдвічі порівняно з 2010 р. Мінімальна заробітна плата і прожитковий мінімум залишаються на досить низькому рівні [1].

Фактичний інтегральний показник економічної безпеки України знаходиться на рівні 0,312 за верхньою межею 0,9 і нижньою 0,3 [3].

Отже, держава, установи та суб'єкти всіх форм власності повинні докласти всіх зусиль для внутрішньої мобілізації всіх ресурсів з метою покращення рівня безпеки, яка впливає на інвестиційну привабливість держави, що в результаті приведе до успішної роботи підприємств та безпеки кожного громадянина

Таблиця 1

Динаміка макроекономічних показників України за період 2010–2016 рр.

	Од. вим./ рік	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Інтегральний показник ЕБ	–	0,325	0,332	0,332	0,340	0,305	0,312	0,320
ВВП	млн. грн.	1 082 569	1 316 600	1 408 889	1 454 931	1 566 728	1 979 458	531 838 (II кв.)
	млн. USD	136 419	163 160	175 781	183 310	131 805	90 615	20 455
Валовий зовнішній борг	млн. USD	117 343	126 236	135 065	142 079	126 308	118 729	114 966,0 (01.07)
ВЗБ / ВВП	%	86,0	77,4	76,8	77,5	95,8	131,0	56,2
Індекс інфляції	%	109,1	104,6	99,8	100,5	124,9	143,3	109,4 (план.)
Доходи бюджету	млн. грн.	240 615,2	314 616,9	346 054,0	339 180,3	356 957,7	534 648,7	595 163,1 (план.)
	% от ВВП	22,23	23,90	24,56	23,31	22,78	27,01	
Видатки бюджету	млн. грн.	303 588,7	333 459,5	395 681,5	403 403,2	430 108,8	576 848,3	667 815,5 (план.)
	% от ВВП	28,04	25,33	28,08	27,73	27,45	29,14	
ЗВР	млн. USD	34 576,0	31 794,6	24 546,2	20 415,7	7 533,3	13 300,0	15 588,7 (30.09)
Облікова ставка НБУ	%	9,00	7,75	7,50	7,25	10,00	25,50	18,00
Населення України	тис. осіб	45 778,5	45 633,6	45 553,0	45 426,2	42 928,9	42 760,5	42 642,4 (01.09)
Рівень безробіття	%	8,8	8,6	8,1	7,7	9,7	9,5	9,8 (II кв.)
Мінімальна ЗП	грн.	888,25	963,08	1 098,08	1 152,92	1 218,00	1 271,33	1 434,33
Прожитковий мінімум	грн.	843,17	914,08	1 042,42	1 113,67	1 176,00	1 227,33	1 384,08

в економічному сенсі. Тому однією з найважливіших задач є визначення рівня економічної і фінансової безпеки господарюючого суб'єкта.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Безпека – це головна умова функціонування держави, її структурних одиниць, а також і кожної людини. Незадовільний стан багатьох українських підприємств становить певну загрозу не тільки для соціально-економічної стабільності регіонів і для потенціалу окремого суб'єкта підприємницької діяльності, але й для кожного громадянина [4, с. 29].

Національна безпека – це багаторівневе поняття, яке можна розглядати з різних позицій. Сучасні економісти [5; 6] вказують на тісний взаємозв'язок між економічною та соціально-політичною складовими національної безпеки держави (рис. 1).

Фінансова безпека є однією з найважливіших складових економічної безпеки держави. Без забезпечення стійкої фінансової безпеки практично неможливо вирішити жодне із завдань, що стоять перед сучасною Україною [7].

Над тематикою фінансової безпеки працювало багато як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Серед них слід назвати таких, як Рассел Лінкольн Акофф, Гаррі Ігор Ансофф, О.А. Грунін, В.Ф. Гапоненко, Річард Караллі,

Джулія Аллен, І.А. Бланк, М.М. Єрмошенко, О.І. Барановський, В.В. Шелест, К.С. Горячева, О.Є. Користін, В.Т. Шлемко, С.М. Ілляшенко.

Ефективне функціонування підприємства в динамічних ринкових умовах залежить від стану його фінансів, а відповідно, і від необхідного рівня фінансової безпеки.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Різноманіття методів оцінки фінансової безпеки підприємства обумовлюється тим, що не існує єдиного визначення поняття «фінансова безпека» як на рівні держави, так і на рівні суб'єкта підприємницької діяльності. Це пов'язано з тим, які цілі ставить перед собою ставить науковець та який аспект фінансової безпеки необхідно оцінити.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Фінансова безпека підприємства (ФБ) – це невід'ємна частина системи управління фінансами, вона характеризується за допомогою кількісних та якісних показників (індикаторів), які тією чи іншою мірою включають показники ринкової стійкості, ринкової вартості та фінансової рівноваги, але для діагностування та моніторингу стану фінансової безпеки значення мають не самі індикатори, а їх порогові значення.

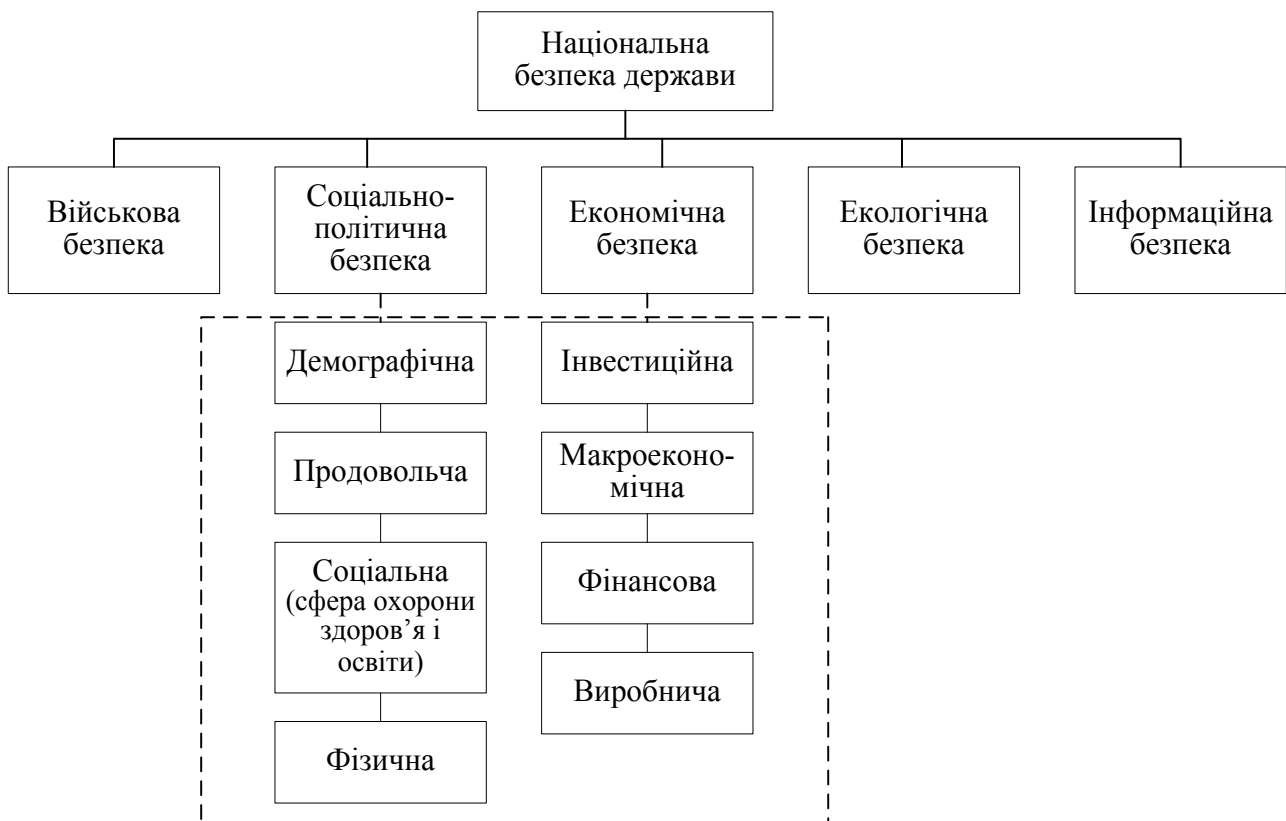


Рис. 1. Складові національної безпеки держави

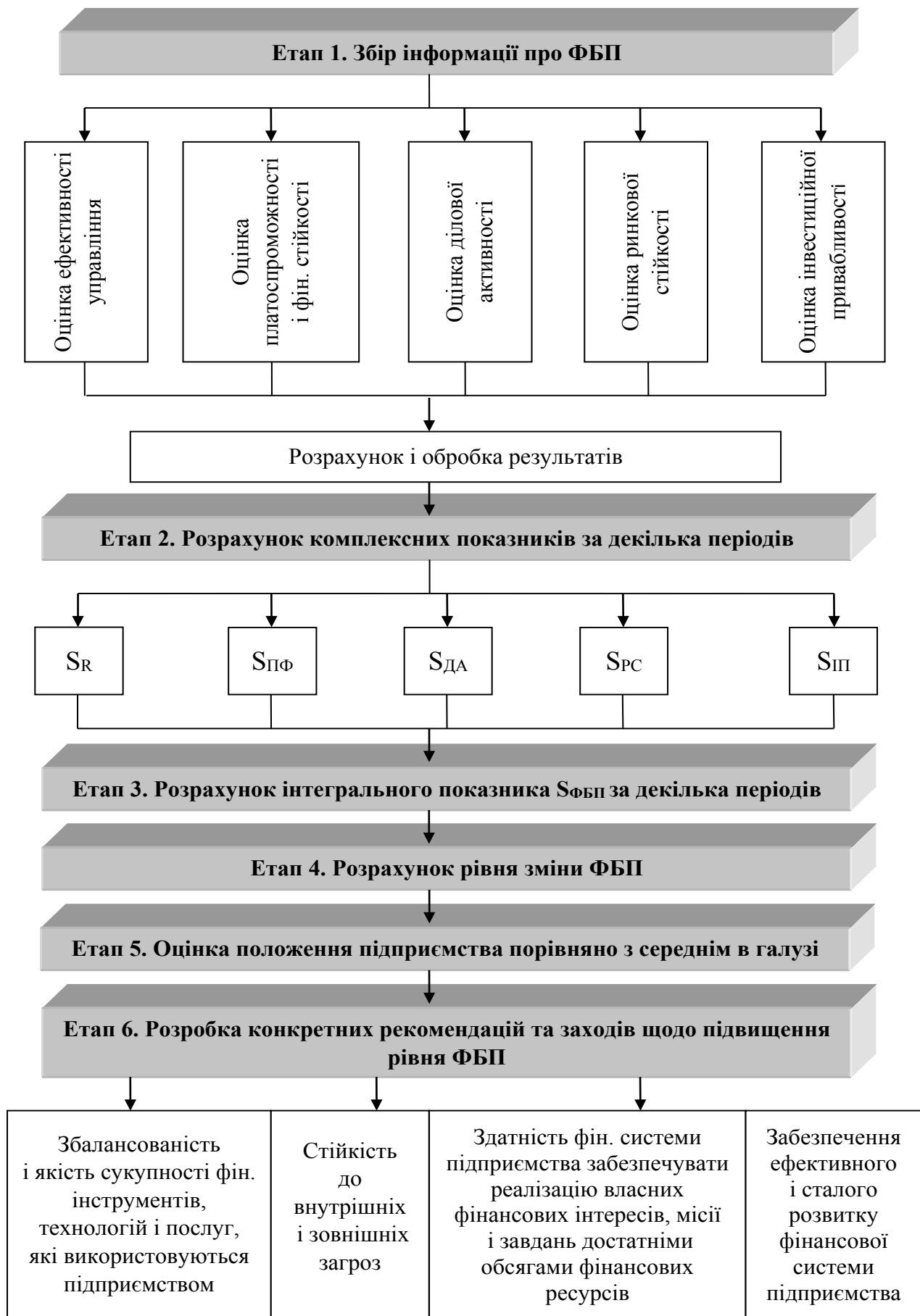


Рис. 2. Схема оцінки фінансової безпеки підприємства

Як підкреслюють автори [8, с. 41], «управління вартістю представляє інноваційний підхід у відображенні вимірювання ефективності компанії для підвищення довіри до неї зацікавлених сторін і більшої корпоративної відкритості». Довіра до компанії перш за все полягає у всебічній безпеці.

Через концепцію управління підприємством [8; 9], яка заснована на максимізації його вартості з метою підвищення інвестиційної привабливості, система індикаторів фінансової безпеки повинна також орієнтуватися на такий ключовий показник, як темп росту вартості власного капіталу підприємства. Отже, необхідно зіставляти зміни рівня фінансової безпеки з темпами приросту власного капіталу, чистого прибутку та з ринковою капіталізацією підприємства. За умови одночасного підвищення рівня цих показників можна говорити про міцні позиції підприємства на ринку та його інвестиційну привабливість.

Виклад основного матеріалу дослідження. Авторами статті пропонується аналізувати рівень фінансової безпеки інвестиційно привабливих вітчизняних підприємств

на основі методики оцінки рівня фінансової безпеки за допомогою інтегрального показника [10].

Логічна схема оцінки фінансової безпеки підприємства наведена на рис. 2. Фінансові показники розраховувались за такими напрямками: ефективність управління; платоспроможність і фінансова стійкість; ділова активність; ринкова стійкість та інвестиційна привабливість.

Отримані значення фінансових індикаторів можна зіставляти з середньогалузевими або використовувати порогові значення індикаторів, що зібрані у джерелі [11].

Для оцінки рівня фінансової безпеки були відібрані дані підприємств з трьох різних видів економічної діяльності сфери матеріального виробництва Харківської, Львівської та Київської областей.

Харчова промисловість (ПАТ «Харківська бісквітна фабрика», ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч»», ПрАТ «Кондитерська фабрика «Лагода»») – одна з пріоритетних галузей народного господарства, більшість підприємств якої є прибутковими. Але вона залежить і від ряду інших галузей

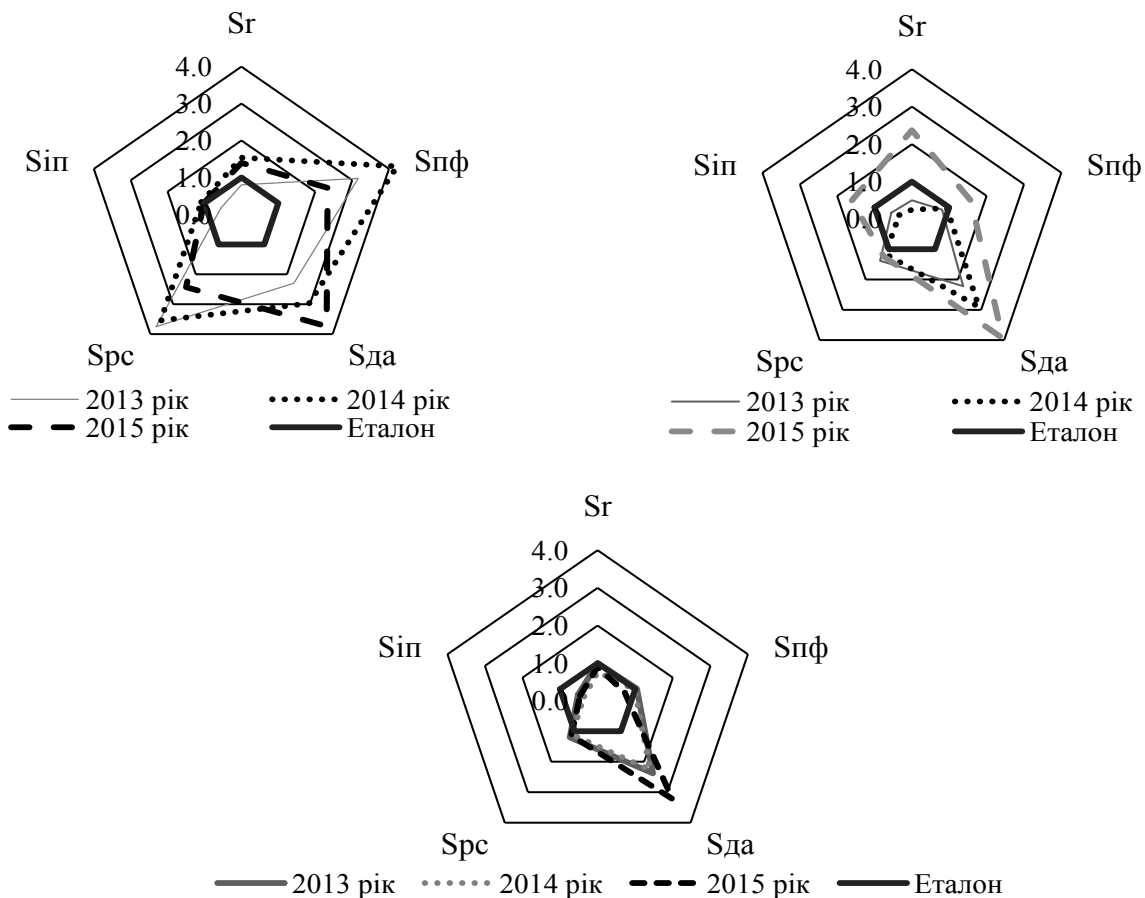


Рис. 3. Рівень ФБ ПАТ «Харківська бісквітна фабрика», ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч»», ПрАТ «Кондитерська фабрика «Лагода»»

(машинобудівної, хімічної, а також сільського господарства).

Дуже динамічний розвиток має фармацевтична галузь (ПрАТ «Лекхім-Харків», ПАТ «Галичфарм», ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця»»), незважаючи на певні проблеми й істотну залежність від імпорту.

Електроенергетика (АК «Харківобленерго», ПАТ «Львівобленерго», ПАТ «Київобленерго») – базова стратегічна галузь, яка має сильний вплив на розвиток і безпеку держави. Електроенергія – специфічна продукція, яка не може складуватися і зберігатися тривалий час.

Також ці три галузі певною мірою залежать від платоспроможності населення.

Для того щоб дані та отримані результати аналізу були достатньо об'єктивними і статистично значущими, були взяті форми фінансових звітностей (баланс, звіт про фінансові результати) обраних підприємств за період 2013–2015 рр. з інформаційної бази даних "Smida" [12], що дає змогу розраховувати на достатній ступінь достовірності результатів та їх відповідність загальній ситуації в країні.

На рисунках 3–5 наглядно зображено результати обчислення рівня ФБП у вигляді пелюсткових діаграм.

Як можна бачити з рисунків 3–5, за аналізований період складові фінансової безпеки підприємств харчової промисловості мають тенденцію до зростання, а саме на ПАТ «Харківська бісквітна фабрика» спостерігається значне покращення показників ринкової стійкості; на ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч» усі складові фінансової безпеки, крім ринкової стійкості, мають позитивну тенденцію; на ПрАТ «Кондитерська фабрика «Лагода» покращився стан ділової активності. За аналізований період складові фінансової безпеки підприємств фармацевтичної промисловості мають такі особливості: на ПАТ «Лекхім-Харків» спостерігається погіршення ділової активності та ринкової стійкості; на ПАТ «Галичфарм» майже не змінився стан ділової активності та ринкової стійкості, а також більш ніж удвічі зросли показники інвестиційної привабливості; на ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця»» значних змін показників фінансової безпеки не спостерігається. За аналізований період відбулися такі зміни складових фінансової безпеки підприємств виробництва та розподілення електроенергії: на АК «Харківобленерго» збільшилися показники рентабельності, платоспромож-

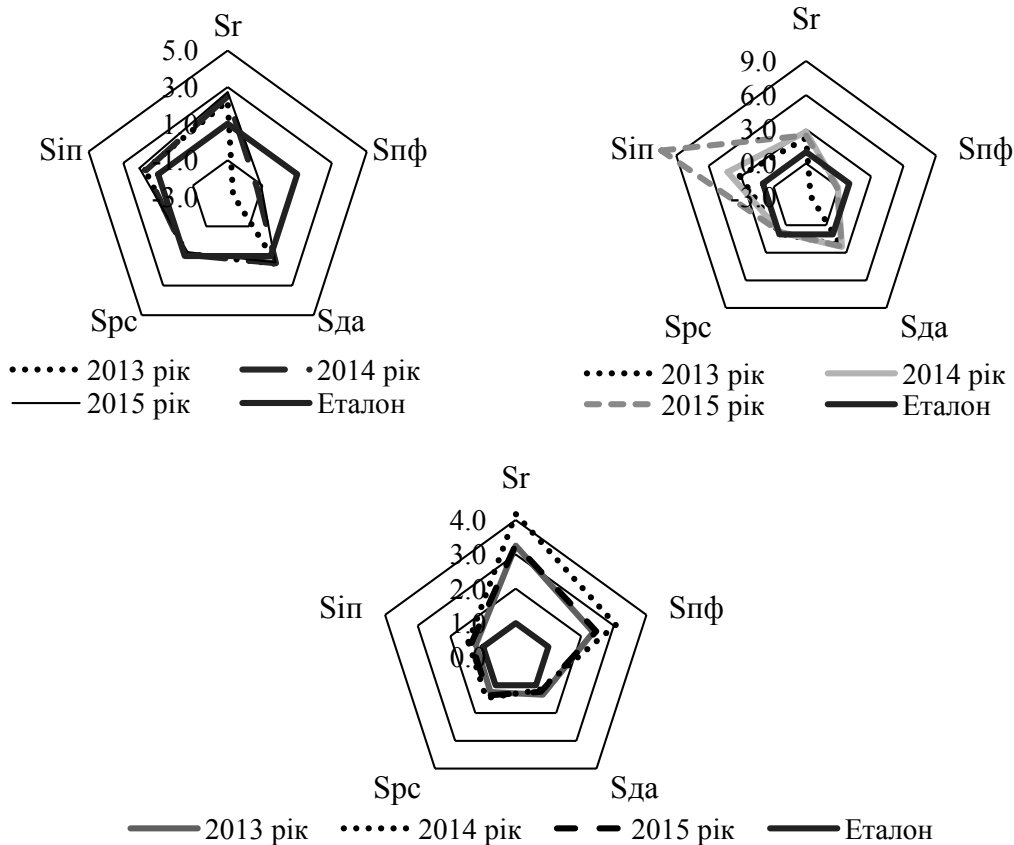


Рис. 4. Рівень ФБ ПрАТ «Лекхім-Харків», ПАТ «Галичфарм», ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця»»

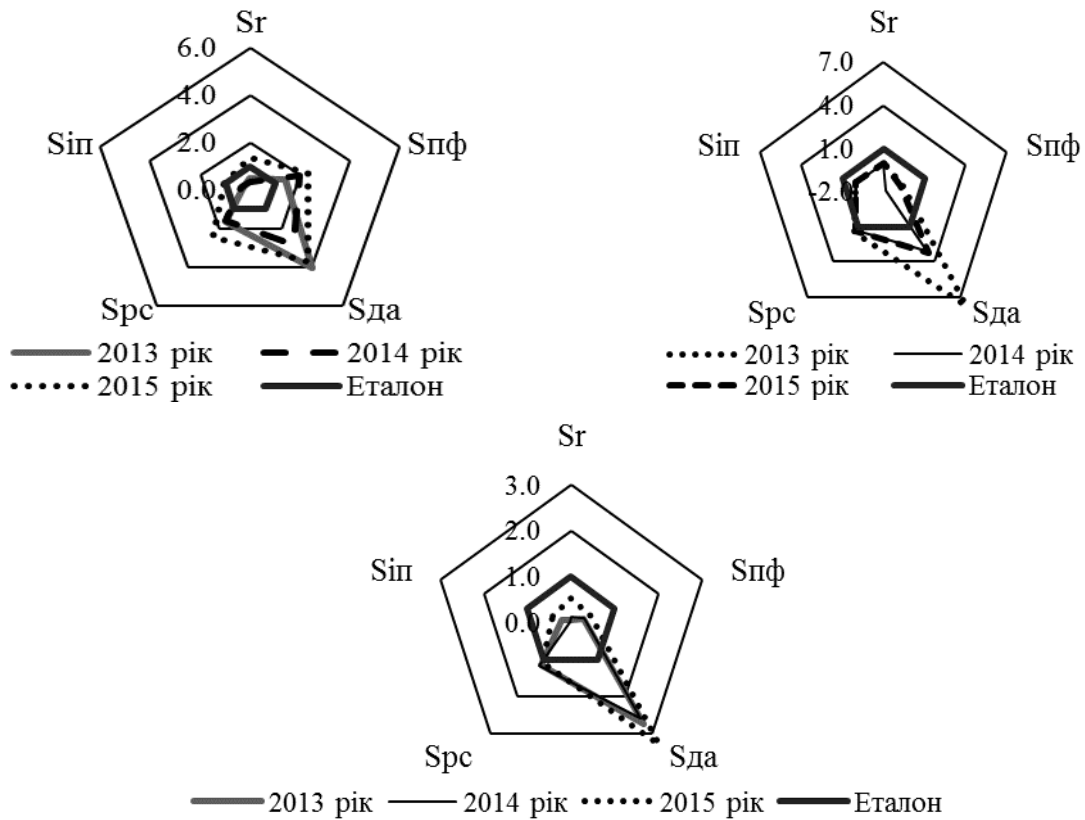


Рис. 5. Рівень ФБ АК «Харківобленерго», ПАТ «Львівобленерго», ПАТ «Київобленерго»

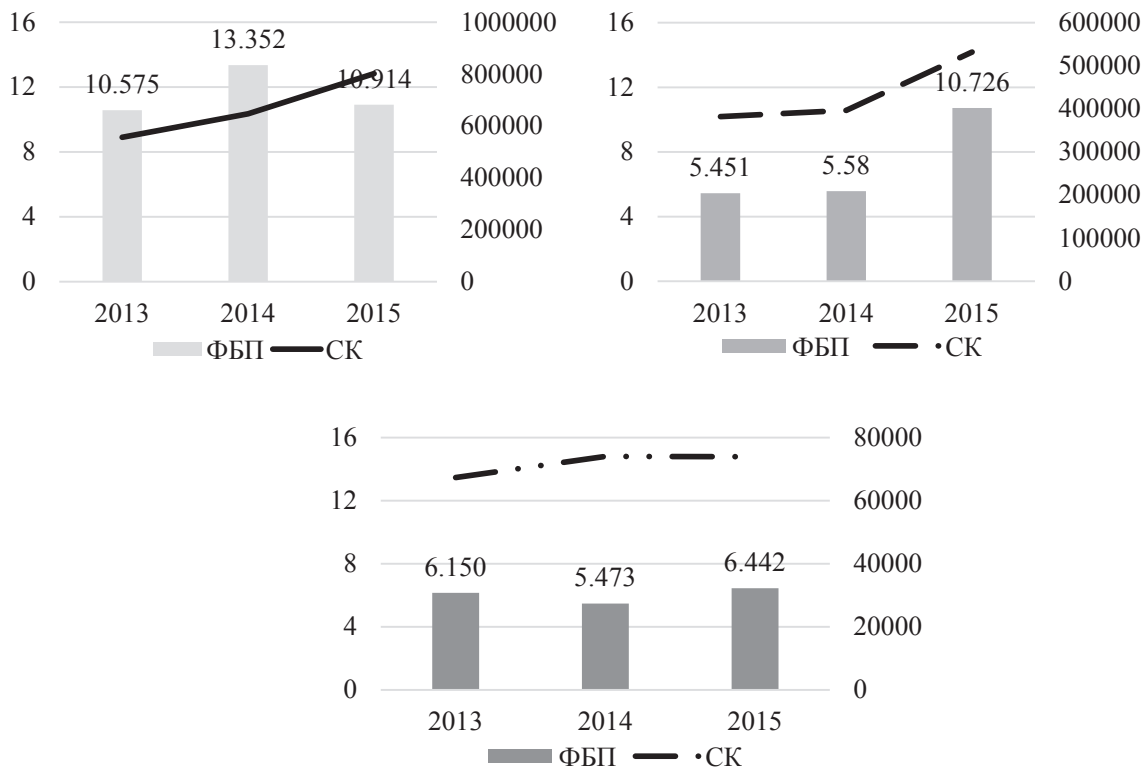


Рис. 6. Співвідношення рівня ФБ і власного капіталу підприємств (ПАТ «Харківська бісквітна фабрика», ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч»», ПРАТ «Кондитерська фабрика «Лагода»»)

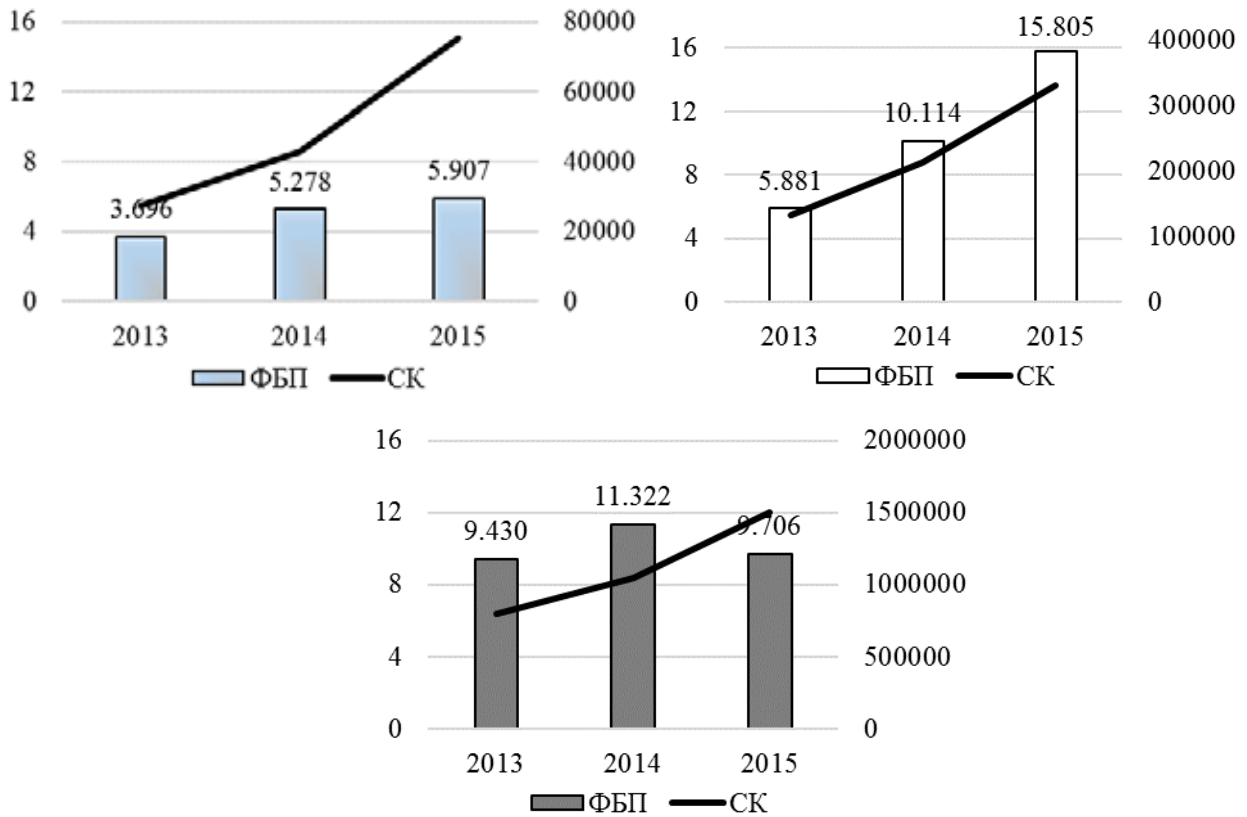


Рис. 7. Співвідношення рівня ФБ і власного капіталу підприємств (ПрАТ «Лекхім-Харків», ПАТ «Галичфарм», ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця»)

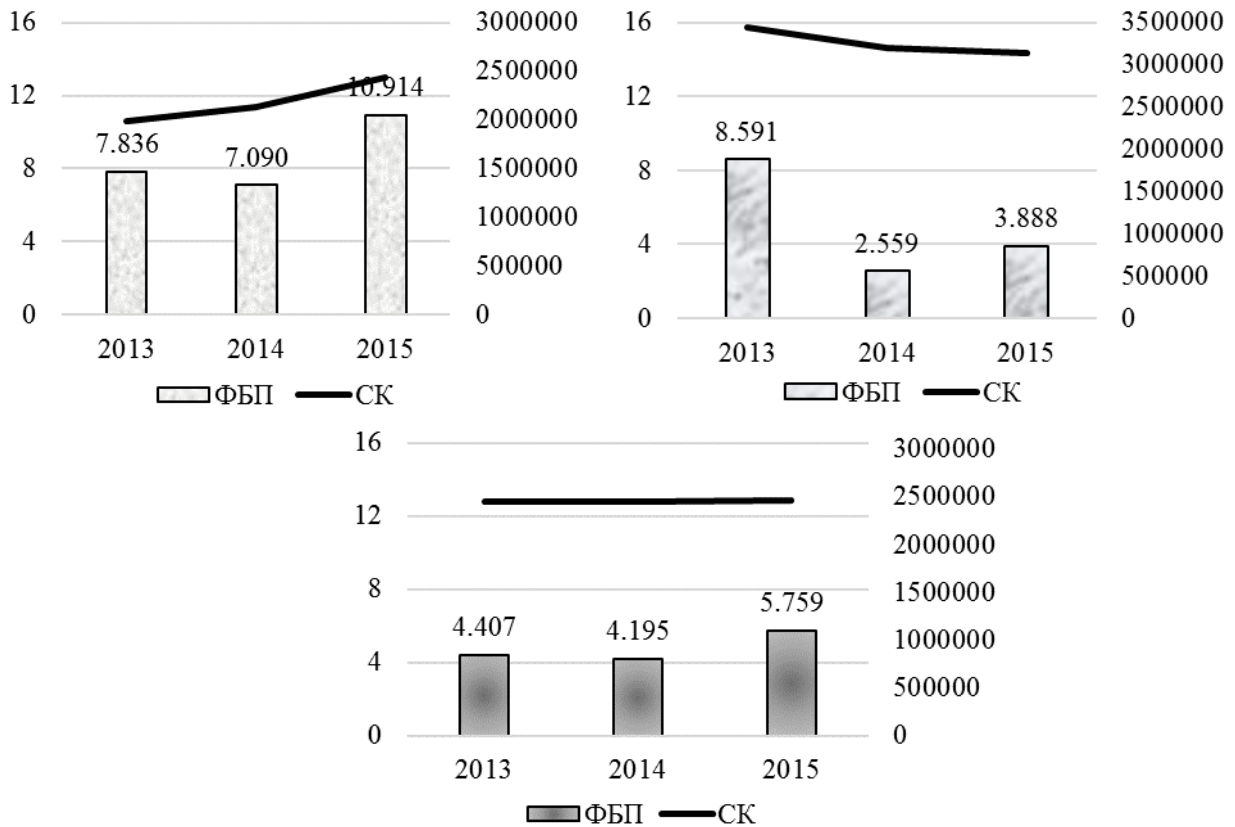


Рис. 8. Співвідношення рівня ФБ і власного капіталу підприємств (АК «Харківобленерго», ПАТ «Львівобленерго», ПАТ «Київобленерго»)

ності та фінансової стійкості, що свідчить про поліпшення ефективності управління; на ПАТ «Львівобленерго» діяльність підприємства є збитковою, від'ємні показники платоспроможності та фінансової стійкості підприємства свідчать про те, що воно знаходиться у кризовому фінансовому стані; на ПАТ «Київобленерго» усі показники, крім ринкової стійкості, мають тенденцію до зростання.

Висновки з цього дослідження. Отримані результати рівня ФБ були зіставлені з показниками власного капіталу в абсолютному вимірюванні (рис. 6–8). Загалом можна

відзначити, що майже у всіх підприємств з підвищенням рівня фінансової безпеки зростає і сума власного капіталу, що може свідчити про стійкі позиції на ринку. І навпаки, ситуація на ПАТ «Львівобленерго» свідчить про те, що з падінням рівня фінансової безпеки скорочується власний капітал підприємства.

Подальшими дослідженнями у цьому напрямі можуть бути пошуки закономірностей між змінами рівня фінансової безпеки підприємства, ринкової капіталізації та чистого прибутку, що, безсумнівно, впливає на інвестиційну привабливість.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
2. Кракос Ю.Б. Взаємозв'язок економічної безпеки та інвестиційної привабливості підприємства / Ю.Б. Кракос, О.М. Калініна // Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету. Серія: «Економіка і менеджмент». – 2015. – № 10. – С. 144–148.
3. Харазішвілі Ю.М. Прогнозування індикаторів, порогових значень та рівня економічної безпеки України у середньостроковій перспективі : аналіт. доп. / Ю.М. Харазішвілі, Є.В. Дронь. – К. : НІСД, 2014. – 126 с.
4. Кракос Ю.Б. Індикатори фінансової безпеки / Ю.Б. Кракос // Научный диспут: вопросы экономики и финансов : сборник тезисов научных работ II Международной научно-практической конференции (Киев – Будапешт – Вена, 31 марта 2015 г.). – С. 28–32.
5. Луппол Е.М. Суцність и особенности финансовой безопасности предприятия в условиях нестабильной экономической ситуации / Е.М. Луппол, Г.Н. Ермоленко // Научная дискуссия: инновации в современном мире : сб. ст. по материалам XLVI Международной научно-практической конференции «Научная дискуссия: инновации в современном мире». – М., 2016. – № 4(47-1). – С. 138–143.
6. Модернізація інституціональної складової економіки як фактор забезпечення національної безпеки України / [І.Д. Якушик, Б.А. Бузина, О.О. Драган] // Збірник тез доповідей учасників III Міжнародної науково-практичної конференції. – Черкаси, 2015. – С. 326–329.
7. Економічна безпека : [навч. посіб.] / [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.
8. Максимизация рыночной стоимости украинских предприятий как эффективный инструмент управления бизнесом / [А.Л. Еськов, В.С. Рыжиков, В.А. Макарова] // Вісник економічної науки України. – 2011. – № 2. – С. 41–45.
9. Коупленд Т. Стоимость компании: оценка и управление / Т. Коллер, Дж. Муррин ; пер. с англ. – М. : Олимп-Бизнес, 2005. – 576 с.
10. Кракос Ю.Б. Управління фінансовою безпекою підприємств / Ю.Б. Кракос, Р.О. Разгон // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2008. – № 1(1). – С. 86–97.
11. Кракос Ю.Б. Особенности оценки инвестиционной привлекательности предприятий / Ю.Б. Кракос, И.В. Лялюк // Актуальні питання та перспективи економічного розвитку держави : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. – Дніпропетровськ, 2016. – Ч. 1. – С. 86–88.
12. SMIDA – агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України. Бази даних [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://smida.gov.ua>.

Сумісність і узгодження нової версії стандарту ISO 9001:2015 з міжнародними стандартами щодо систем менеджменту якості

Крикун О.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та менеджменту
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

У статті проведено дослідження переходу на нову версію міжнародних стандартів ISO 9001:2015, які допоможуть поліпшити загальну дієвість підприємства та забезпечити міцну основу його сталого розвитку. Тільки сумісність й узгодженість з іншими міжнародними стандартами ISO щодо систем управління якістю дадуть змогу зосередитися на управлінні процесами виробництва.

Ключові слова: міжнародні стандарти, принципи, системи управління якістю, управління ризиками, успіх підприємства.

Крикун О.А. СОВМЕСТИМОСТЬ И СОГЛАСОВАНИЕ НОВОЙ ВЕРСИИ СТАНДАРТА ISO 9001:2015 С МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ ПО СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА

В статье проведено исследование перехода на новую версию международных стандартов ISO 9001:2015, которые помогут улучшить общее функционирование предприятия и обеспечить прочную основу его устойчивого развития. Только совместимость и согласованность с другими международными стандартами ISO по системам управления качеством позволят сосредоточиться на управлении процессами производства.

Ключевые слова: международные стандарты, принципы, системы управления качеством, управление рисками, успех предприятия.

Krikun O.A. COMPATIBILITY AND COORDINATION OF THE NEW VERSION OF ISO 9001:2015 INTERNATIONAL STANDARDS FOR QUALITY MANAGEMENT SYSTEM

The paper studied the transition to the new version of ISO 9001: 2015, which will help to improve the overall functioning of the enterprise and provide a solid basis for its sustainable development. Only the compatibility and consistency with other quality management systems ISO international standards will help to focus on the management of production processes.

Keywords: international standards, principles, quality management system, risk management, success of the enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Важливу роль в розумінні проблем сучасного менеджменту відіграють стандарти систем управління якістю (СУЯ) нового покоління ISO 9000. Інтеграція України на рівноправній основі в світову економіку можлива тільки за умови використання міжнародних стандартів, які застосовуються під час створення і вдосконалення СУЯ самого підприємства. Така система може бути застосована до різних сфер діяльності, але перш за все до процесу виробництва і надання послуг. Мета серії стандартів ISO 9000 – стабільне функціонування документованої СУЯ підприємства-постачальника.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Суттєвий внесок у дослідження проблеми впровадження системи управління якістю зробили Р.В. Бичківський [1], Е.М. Векслер [2], О.І. Момот [3], П.А. Орлов [4], Г.А. Саранча

[5], А.О. Старостіна [6], С.К. Фомічов [7], М.І. Шаповал [8] та інші вітчизняні фахівці-консультанти у сфері якості.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідженням проблеми впровадження систем управління якістю (СУЯ) нового покоління ISO 9000 займалось багато вітчизняних авторів. Мало-дослідженим є питання врахування низки зовнішніх та внутрішніх чинників, які впливають на систему управління якістю. У статті розглянуто переважно питання нової версії стандарту ДСТУ ISO 9001:2015 (ISO 9001:2015, IDT) «Системи управління якістю. Вимоги» та вказано на сумісність й узгодженість з іншими міжнародними стандартами ISO щодо систем управління якістю, а саме це дасть змогу зосередитися на виявленні чинників, що впливають на ефективне управління процесами виробництва.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення групи міжнародних стандартів, необхідних для впровадження сучасних СУЯ на підприємстві, та переваги нової версії ISO 9001:2015 як основи впровадження механізму управління якістю продукції (послуги).

Виклад основного матеріалу дослідження. Вступ України у ВТО відкриває вільний доступ на український ринок іноземним компаніям. Продукція і послуги більшості українських компаній виявляються неконкурентоздатними через невідповідність міжнародним вимогам, що приводить до втрати внутрішнього ринку. Вихід на зовнішній ринок також ускладнений, внаслідок того, що однією з основних умов тендерів з постачання продукції або послуг є наявність сертифікату відповідності СУЯ вимогам міжнародного стандарту ISO 9001:2000. Міжнародний стандарт ISO 9001, прийнятому і визнаному більш ніж в 140 країнах світу, і є набором вимог до системи менеджменту якості підприємства. Сертифікат ISO 9001 – це пріоритет перед конкурентами на торгах і тендерах за умовами для отримання державного замовлення. І обов'язкова умова участі організацій в буді-

вельних тендерах і конкурсах в містах України і за її межами, а також обов'язкова умова виконання робіт на особливо небезпечних, унікальних, технічно складних об'єктах.

Сьогодні є цілий ряд міжнародних стандартів, що стосуються впровадження сучасних СУЯ на підприємствах будь-яких розмірів, видів діяльності і форм власності. Виділимо основну групу міжнародних стандартів, що представлені в табл. 1, та зупинимося на новій версії стандарту ДСТУ ISO 9001:2015 (ISO 9001:2015, IDT) «Системи управління якістю. Вимоги», яка набрала чинності 1 липня 2016 року.

Представлена в табл. 1 група міжнародних стандартів є орієнтиром вітчизняним виробникам щодо необхідних для впровадження сучасних СУЯ. Запровадити систему управління якістю є стратегічним рішенням керівників підприємства, яке може допомогти поліпшити загальну дієвість підприємства та забезпечити міцну основу для ініціатив щодо його сталого розвитку. Про це сказано в ДСТУ ISO 9001:2015 (ISO 9001:2015, IDT) «Системи управління якістю. Вимоги» [9].

Основна мета зміни стандарту ISO 9001:2008 [18] на нову версію

Таблиця 1

Група міжнародних стандартів, необхідних для впровадження сучасних СУЯ на підприємстві

№	Міжнародні стандарти	Характеристика стандарту
1.	ДСТУ ISO 9001:2015 (ISO 9001:2015, IDT) «Системи управління якістю. Вимоги»	Забезпечення сталого розвитку організації [9]
2.	ДСТУ ISO 9004:2009:2012 (ISO 9004:2009, IDT) «Підхід на основі управління якістю»	Управління задля досягнення сталого успіху організації [10]
3.	ДСТУ ISO 19011:2012 (ISO 19011:2011, IDT) «Настанови щодо здійснення аудитів системи управління»	Керування програмою аудиту та настанови щодо оцінювання компетентності осіб, залучених до процесу аудиту [11]
4.	ISO 31000:2009 «Управління ризиками – Принципи та керівні вказівки»	Дає реальну можливість оцінити ефективність системи ризик-менеджменту в організації, порівнюючи її з еталоном, визнаним у світі [12]
5.	OHSAS 18001:2007 «Системи менеджменту в сфері професійної безпеки і охорони праці»	Оцінка діяльності в області охорони здоров'я і забезпечення безпеки праці [13]
6.	SA 8000:2001 «Соціальна відповідальність»	Містить інформацію щодо опису методів визначення відповідності даному стандарту, може використовуватися як керівництво для аудиторів та компаній, що бажають пройти атестацію [14]
7.	ISO 17025:1999 «Загальні вимоги до компетентності випробувальних і калібрувальних лабораторій»	Містяться всі вимоги, яким випробувальні та калібрувальні лабораторії повинні відповідати, якщо вони мають намір показати, що у них діє система якості, що вони технічно компетентні і здатні отримувати технічно обґрунтовані результати [15]

ISO 9001:2015 [9] полягає в необхідності зосередитися на управлінні процесами виробництва продукції або послуг, основною метою яких є задоволення потреб замовників, що діють за участю всіх співробітників підприємства і лідируючої ролі керівництва підприємства в менеджменті якості. У зв'язку з фінансовою кризою спостерігається масовий спад попиту на товари і послуги, що приводить до зростання конкуренції на новому, якісному рівні. Одним з важливих нововведень є відхід від класичних коригувальних та запобіжних дій.

В новій версії стандарту 9001:2015 переглянуто принципи системи управління якістю (табл. 2).

Порівняння принципів менеджменту якості ISO 9000:2005 і системи управління якістю ISO 9001:2015 показало, що у новій версії стандартів менше на один принцип – системний підхід. З цим можна погодитися, тому що розуміння взаємопов'язаних процесів та керування ними як системою сприяє результативності та ефективності організації в досягненні її запланованих результатів.

В стандарті ISO 9001:2015 вводиться поняття «середовище організації». Воно передбачає більш широкі рамки дії системи менеджменту якості, зокрема врахування низки зовнішніх та внутрішніх чинників, які можуть впливати на систему та її стійкість. Визначимо чинники, від яких залежить якість продукції (робіт, послуг):

1) якість матеріалів, устаткування їх комплектуючих, які купуються у постачальників та використовуються у виробництві;

2) якість робіт, що виконуються підрядними організаціями;

3) якість роботи персоналу, яка залежить від його кваліфікації, досвіду і навиків;

4) якість документації (проектної, технологічної, конструкторської, нормативної), яка полягає в її актуальності, відсутності помилок, повноті відображення вимог до технологічного процесу тощо;

5) точність вимірювань, яка залежить від вживаних засобів вимірювань, їх своєчасного обслуговування і перевірки, умов зберігання і застосування;

6) своєчасність робіт з технічного обслуговування устаткування.

Це лише невеликий перелік чинників. За кожен чинник відповідає один або декілька процесів діяльності. Тому виключити негативний вплив чинника на якість кінцевої продукції можна, встановивши чіткі вимоги до відповідних процесів.

Чинники можуть бути визначені в розрізі правового, технологічного, ринкового, культурного, соціального та економічного середовища, тобто того, що прийнято називати бізнес-середовищем. Звичайно, ці чинники можуть бути як позитивними, так і негативними, тому основними цілями підприємства в області забезпечення якості повинні бути:

– прагнення до постійного поліпшення якості роботи;

– забезпечення упевненості замовників та інших зацікавлених осіб в досягненні вимог до якості;

– забезпечення упевненості керівництва в тому, що вимоги до системи якості виконуються.

Отже, з цілей випливає головне завдання – постійне задоволення всіх встановлених і очікуваних вимог замовників і зацікавлених осіб. У зв'язку з тим, що на здатність підприємства впливають або можуть впливати зацікавлені сторони, підприємство повинно визначити

Таблиця 2

Порівняння принципів менеджменту якості ISO 9000:2005 і системи управління якістю ISO 9001:2015*

ISO 9000:2005 «Система менеджменту якості. Основні положення та словник» [16]	ISO 9001:2015 «Система управління якістю. Вимоги» [9]
Орієнтація на споживача	Орієнтація на замовника
Лідерство керівника	Лідерство
Залучення працівників	Задіяність персоналу
Процесний підхід	Процесний підхід
Постійне поліпшення	Поліпшення
Прийняття рішень на підставі фактів	Ухвалення рішень на основі фактичних даних
Взаємовигідні відносини з постачальниками	Керування взаємовідносинами
Системний підхід до менеджменту	

* Складено автором за джерелами [9; 16]

ці зацікавлені сторони та їх вимоги, постійно здійснювати моніторинг і аналізувати інформацію про ці зацікавлені сторони, а також їхні відповідні вимоги (табл. 3).

У новій версії відбувається перехід від понять «документ» до поняття «документована інформація», тобто підприємство може застосовувати різні види документування, такі як, наприклад, паперові та електронні документи, відео і звукозаписи.

Документована інформація зовнішнього походження, визначена підприємством як необхідна для планування і функціонування системи менеджменту якості, повинна бути відповідним чином ідентифікована і знаходитися під управлінням. Документована інформація, що фіксується і зберігається як свідчення відповідності, повинна бути захищена від неумисних змін. Доступ може передбачати дозвіл тільки знайомитися з документованою інформацією або дозвіл знайомитися з документованою інформацією разом з уповноваженими особами.

В новому стандарті були змінені і розширені вимоги до керівництва підприємства. Найвище керівництво повинно демонструвати своє лідерство та своє зобов'язання щодо СУЯ, а саме:

- розробляти політику та цілі у сфері якості та їх узгодженість зі стратегічним напрямом і середовищем підприємства;
- брати на себе відповідальність за результативність СУЯ;
- забезпечувати інтегрування вимог СУЯ в бізнес-процеси підприємства;

- сприяти використанню процесного підходу та ризик-орієнтованого мислення;
- забезпечувати наявність ресурсів, необхідних для СУЯ;

- інформувати персонал про важливість результативного управління якістю та відповідності вимогам роботи, що виконується СУЯ;

- забезпечувати досягнення запланованих результатів, завдяки СУЯ;

- заохочувати персонал до СУЯ;

- сприяти постійному поліпшуванню СУЯ;

- підтримувати керівників різних підрозділів для демонстрування лідерства у їх сферах відповідальності.

Залежно від зобов'язань менеджери на будь-якому рівні управління повинні вирішувати основні завдання:

1) яка продукція сьогодні і в перспективі потрібна замовнику;

2) як забезпечити випуск в задані терміни потрібну замовнику продукцію необхідної якості, як цю якість підтримувати на заданому рівні;

3) як забезпечити максимум прибутку від реалізації продукції.

Нова версія стандарту пропонує застосовувати модель управління ризиками. Ризик-орієнтоване мислення суттєво важливе для досягання результативної СУЯ. Поняття «ризик-орієнтоване мислення» було нечітко наявним у попередніх виданнях стандарту. Щоб забезпечити відповідність вимогам стандарту ISO 9001:2015, підприємство має планувати та виконувати дії щодо розглядання

Таблиця 3

Зацікавлені сторони, порівняння їх потреб та очікування якості*

ISO 9001:2000 [17]		ISO 9004:2009:2012 [10]	
Зацікавлені сторони	Типові вимоги або запити	Зацікавлені сторони	Потреби та очікування
Споживачі	Якість продукції	Замовники	Якість, ціна, та умови постачання продукції
Працівники	Кар'єра і задоволення роботою	Власники / акціонери	Сталий прибуток, прозорість роботи
Власники	Показники інвестування	Персонал організації	Належне робоче середовище, безпека праці, визнання та винагорода
Субпідрядники	Можливість безперервного підприємництва	Постачальники та партнери	Взаємовигідність і неперервність стосунків
Суспільство	Відповідальне управління	Суспільство	Захист довкілля, етичність поведінки, дотримання законодавчих і регламентованих вимог

* Складено автором за джерелами [10; 17]

ризиків і можливостей. Розглядання як ризиків, так і можливостей становить основу для підвищення результативності СУЯ, досягання поліпшених результатів і запобігання негативним впливам.

Коли система упроваджена і підтримується відповідно до міжнародного стандарту, управління ризиками дає змогу підприємству:

- збільшити вірогідність досягнення цілей;
- підтримувати управління системою;
- поліпшити фінансову звітність;
- поліпшити обізнаність про необхідність ідентифікувати і обробляти ризик всього підприємства;
- поліпшити ідентифікацію можливостей і обробки ризику;
- відповідати законодавчим вимогам і регламентам, а також міжнародним нормам;
- поліпшити діяльність управління підприємством;
- підсилити довіру зацікавлених сторін;
- встановити надійну основу для ухвалення рішень і планування;
- поліпшити контроль якості;
- ефективно розподілити і використовувати ресурси для обробки ризику;
- поліпшити оперативну ефективність і результативність підприємства;
- поліпшити показники професійної безпеки і здоров'я, а також екологічні показники;
- мінімізувати витрати;
- поліпшити навчання на робочому місці та працездатність колективу.

Ризик – це вплив невизначеності, а будь-яка невизначеність може мати позитивний чи

негативний вплив. Позитивний вплив, зумовлений ризиком, може забезпечувати певну можливість, але не всі позитивні впливи ризику ведуть до можливостей.

Національний стандарт ДСТУ ISO 9004:2012 [10] підтримує використання самооцінки як важливого інструменту для аналізу рівня зрілості підприємства, що охоплює його керівництво, стратегію, систему менеджменту, ресурси і процеси з метою виявлення сильних і слабких сторін і можливостей для вдосконалення і використання інноваційного підходу.

Сильні і слабкі сторони є чинниками внутрішнього контексту об'єкта аналізу, тобто тим, на що сам об'єкт здатний вплинути, а можливості і загрози є чинниками зовнішнього контексту. З метою проведення оцінки зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства планується запровадження загального інструменту «SWOT-аналіз».

Підприємство повинно застосовувати відповідні методи моніторингу і, де це доцільно, вимірювання процесів системи менеджменту якості. Ці методи повинні демонструвати здатність процесів досягати запланованих результатів. Якщо заплановані результати не досягнуті, то повинні проводитися коригувальні дії залежно від потреби щодо забезпечення відповідності продукції (послуги).

У стандарті ДСТУ ISO 19011:2012 введено поняття ризику до здійснення аудитів систем управління. Прийнятий підхід цього стандарту стосується як ризику того, що процес аудиту не досягатиме своїх цілей, так і потенційної можливості того, що аудит заважатиме

Таблиця 4

Переваги системи управління якістю нової версії ISO 9001:2015*

Стратегічні й економічні переваги системи управління якістю	
Для підприємств	Для замовника (споживача)
<ul style="list-style-type: none"> – переваги перед конкурентами під час участі в національних і міжнародних тендерах, виставках, торгах; – підвищення інвестиційної привабливості; – оптимізація документообігу підприємства; – задоволення вимог постачальників і замовників про наявність на підприємстві діючої системи управління якістю; – сертифікація продукції, що випускається на термін до п'яти років; – зниження рівня браку або невідповідної стандарту продукції; – можливість виходу на нові, а також міжнародні ринки; – урахування ризику і можливостей, пов'язаних із середовищем і цілями підприємства. 	<ul style="list-style-type: none"> – вимоги замовника повинні бути законодавчо визначені і регламентовані; – створення можливостей для підвищення задоволеності замовників; – впевненість потенційних замовників в постійній якості продукції або послуг; – привабливість і надійність підприємства для ведення спільних проектів; – переконлива спроможність бізнесу і стійкість положення підприємства на ринку; – впевненість в надійності підприємства як ділового партнера; – врахування ризиків для замовників на відповідність продукції або послуг якості.

* Складено автором за джерелом [9]

виконанню робіт і процесів об'єкта аудита. У ньому не наведено конкретних настанов щодо процесу керування ризиком організації, але визнано, що організації можуть зосереджувати аудиторські зусилля на питаннях, важливих для системи управління [11].

Керівник будь-якого підприємства може сказати, що на його підприємстві існує система контролю якості продукції, робіт, що виконуються, або послуг, що надаються, але стандарти ISO 9001:2015 говорять не стільки про контроль якості продукції, скільки про управління якістю. Можна відзначити, що сертифікат відповідності СМК вимогам міжнародного стандарту ISO 9001:2015, отриманий підприємством, означатиме визнання відповідності системи якості на високому рівні скрізь, де б не велася комерційна або інша діяльність.

Виділимо переваги грамотно розробленої, правильно впровадженої і сертифікованої

СУЯ, заснованої на новій версії ISO 9001:2015 (табл. 4).

Висновки з цього дослідження. Управління якістю продукції (послуги) – це такий порядок управління підприємством в умовах ринку, який відрізняється скоординованою діяльністю всіх його працівників і підрозділів, повністю спрямованих на забезпечення якості продукції або послуг, що задовольняє замовника. Тому для керівника підприємства важливими є впровадження СУЯ, заснованої на версії ISO 9001:2015, та сумісність і узгодженість з іншими стандартами ISO щодо систем менеджменту. Такий підхід дасть змогу підвищити керованість підприємства, постійне прагнення до досконалості продукції, що випускається, підвищити прибутковість за рахунок зниження витрат, а також імідж прогресивного управлінця, постійно мати ризикорієнтоване мислення.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Метрологія, стандартизація, управління якістю і сертифікація : [підручник] / [Р.В. Бичківський, П.Г. Столярчук, П.Р. Гамула]. – 2-е вид. – Львів : НУ «Львів. політехніка», 2004. – 560 с.
2. Менеджмент якості : [навч. посіб.] / [Е.М. Векслер, В.М. Рифа, Л.Ф. Василевич]. – К. : ВД «Професіонал», 2008. – 320 с.
3. Момот О.І. Менеджмент якості та елементи системи якості : [підручник для вузів] / О.І. Момот. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 366 с.
4. Орлов П.А. Менеджмент качества и сертификация продукции : [учеб. пособие] / П.А. Орлов. – Х. : Издательский Дом «ИНЖЭК», 2004. – 304 с.
5. Саранча Г.А. Метрологія, стандартизація, відповідність, акредитація та управління якістю : [підручник] / Г.А. Саранча. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 672 с.
6. Старостіна А.О. Маркетингові дослідження: Практичний аспект / А.О. Старостіна. – К. : Зірка, 2000. – 191 с.
7. Основы управления качеством : [учеб. пособие] / [С.К. Фомичев, А.А. Старостина, Н.И. Скрыбина]. – К. : МАУП, 2002 – 192 с.
8. Шаповал М.І. Менеджмент якості : [підручник для вузів] / М.І. Шаповал. – 3-тє вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2007. – 471 с.
9. ДСТУ ISO 9001:2015 (ISO 9001:2015, IDT) «Системи управління якістю. Вимоги» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://online.budstandart.com/ua/catalog/doc-page?id_doc=64013.
10. ДСТУ ISO 9004:2009:2012 (ISO 9004:2009, IDT) «Підхід на основі управління якістю» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/2015060964893/menedzhment/dstu_iso_9001-2009_sistemi_upravlinnya_yakisty_u_vimogi.
11. ДСТУ ISO 19011:2012 (ISO 19011:2011, IDT) «Настанови щодо здійснення аудитів системи управління» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kachest-vo.ru/raz_4_standart/ISO_19011_2011.pdf.
12. ISO 31000:2009 «Управління ризиками – Принципи та керівні вказівки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.studfiles.ru/preview/1770363>.
13. OHSAS 18001:2007 «Системи менеджменту в сфері професійної безпеки і охорони праці» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://iso-management.com/wp-content/uploads/2013/12/OHSAS-18001-2007-.pdf>.
14. SA 8000:2001 «Соціальна відповідальність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/n0015697-07>.
15. ISO 17025:1999 «Загальні вимоги до компетентності випробувальних і калібрувальних лабораторій» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.staratel.com/iso/ISO17025/Doc/17025_2000.htm.
16. ISO 9000:2005 Система менеджменту якості. Основні положення та словник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dbn.at.ua/_ld/11/1128_432_iso9000-1-.pdf.

17. ДСТУ ISO 9001-2001 Системи управління якістю. Вимоги. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://aer.net.ua/public/files/OSBV/zakonodavctvo/DSTU/DSTU%20ISO%209001-2000.pdf>.

18. ДСТУ ISO 9001:2008 Системи управління якістю. Вимоги. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dobavkam.net/sites/dobavkam.net/files/standards/iso-9001-2009.pdf>.

УДК 339

Оцінка сучасного стану розвитку ринку мобільного зв'язку в Україні

Маргіта Н.О.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри маркетингу і логістики
Національного університету «Львівська політехніка»

Карпій О.П.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри маркетингу і логістики
Національного університету «Львівська політехніка»

У статті проведено оцінку сучасного стану ринку мобільного зв'язку в Україні. Охарактеризовано найбільш доступні і використовувані споживачами послуги, до яких відносяться мобільний зв'язок та широкопалосовий доступ до Інтернету. В статті структуровано доходи від надання різних видів послуг зв'язку. Проаналізовано місткість ринку послуг мобільного зв'язку у 2016 році, подано частки ринку основних мобільних операторів.

Ключові слова: послуга, клієнт, мобільний зв'язок, мобільний оператор, ринок мобільного зв'язку.

Маргіта Н.О., Карпій О.П. ОЦЕНКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ РАЗВИТИЯ РЫНКА СОТОВОЙ СВЯЗИ В УКРАИНЕ

В статье проведена оценка современного состояния рынка мобильной связи в Украине. Охарактеризованы наиболее доступные и используемые потребителями услуги, к которым относятся мобильная связь и широкополосный доступ в Интернет. В статье структурированы доходы от предоставления различных видов услуг связи. Проанализированы емкость рынка услуг мобильной связи в 2016 году, представлены доли рынка основных мобильных операторов.

Ключевые слова: услуга, мобильная связь, мобильный оператор, рынок мобильной связи.

Marhita N.O., Karpiv O.P. ASSESSMENT OF THE CURRENT STATUS OF DEVELOPMENT OF MOBILE COMMUNICATION MARKET IN UKRAINE

The article evaluated the current state of mobile communications market in Ukraine. We characterize most available and used by consumers of services, which include mobile and broadband Internet access. The article is structured revenues from different types of communication services. The analysis of the market capacity for mobile communication services in 2016, presented the main market share of mobile operators.

Keywords: service, client, mobile communication, mobile operator, mobile market.

Постановка проблеми. В сучасних економічних умовах визначальним фактором прискорення економічного зростання є розвиток інформаційного простору та, зокрема, телекомунікаційної галузі. Саме активізація процесів інформатизації суспільства забезпечує перехід до нового типу економічних відносин, орієнтованих на інтереси людей, де головну роль відіграють телекомунікації, і, зокрема, мобільний зв'язок.

Сталий розвиток інформаційно-телекомунікаційної інфраструктури є найважливішою передумовою для підвищення конкурентоспроможності економіки та інтеграції України у глобальне інформаційне суспільство, дозволяє розширити можливості людини отримувати доступ до національних та світових інформаційних ресурсів, поліпшити умови та якість життя [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженню різноманітних аспектів розвитку телекомунікаційних ринків в цілому та вітчизняного ринку мобільного зв'язку зокрема, присвячені праці багатьох вчених, серед яких аналіз сучасного стану галузі зв'язку та інформатизації в Україні [1], дослідження конкуренції на ринку мобільного зв'язку [2] та конкурентоспроможності вітчизняних підприємств мобільного зв'язку [3], а також аналіз послуг мобільного зв'язку на ринку України [4].

Формування цілей статті. Основне завдання дослідження полягає в оцінці сучасного стану розвитку ринку мобільного зв'язку в Україні.

Виклад основного матеріалу. Ринок мобільного зв'язку впродовж останніх років залишається таким сегментом галузі зв'язку, що найбільш динамічно розвивається

(рис. 1). Основними сегментами на ринку послуг зв'язку залишаються мобільний, телефонний фіксований та комп'ютерний зв'язок, спільна частка яких у загальних доходах від надання послуг зв'язку за підсумками 9 місяців 2016 року склала 83%.

Доходи від надання послуг мобільного зв'язку та комп'ютерного зв'язку демонструють тенденцію до збільшення протягом останніх чотирьох років (рис. 1), так доходи від надання послуг комп'ютерного зв'язку зросли на 20,8%, а доходи від послуг мобільного зв'язку зросли на 7,2% у період з 2013 по 2015 роки. Спостерігається також зростання доходів від послуг мобільного зв'язку за 9 місяців 2016 року у порівнянні з аналогічним періодом 2015 року на 1,8%, що свідчить про позитивну динаміку зростання цього сегменту галузі зв'язку. У 2015 році доходи від надання послуг мобільного зв'язку склали 33205,6 млн. грн., збільшившись порівняно з попереднім періодом минулого року на 5,2%. При цьому за 9 місяців 2016 року цей показник склав понад 76% від загальнорічного показника у 2015 році.

Серед найбільш доступних для споживачів послуг в останні роки були послуги мобільного зв'язку, а також послуги широкопasmового доступу до Інтернету. Структуру доходів

від надання телекомунікаційних, поштових та кур'єрських послуг за 9 місяців 2016 року представлено на рис. 2.

Структуру телекомунікаційної галузі, як і в попередні роки визначає ринок мобільного зв'язку (рис. 2). Зокрема частка доходів від надання послуг мобільного зв'язку склала 56% за 9 місяців 2016 року, при цьому частка доходів від надання послуг фіксованого телефонного зв'язку становила всього 11%. В загальній структурі доходів від надання послуг рухомого (мобільного) зв'язку найбільшу частку - 99,9% складають доходи від надання послуг стільникового зв'язку, збільшення обсягу яких у 2015 році відбулось на 5,2%, що призвело до збільшення загальної суми доходів від надання послуг рухомого (мобільного) зв'язку.

За даними державної служби статистики України питома вага доходів від надання послуг мобільного зв'язку у загальному обсязі доходів від надання телекомунікаційних послуг у 2015 році склала 65,3%, що на 0,1% менше ніж у 2014 році. Достатньо низька частка доходів від надання Інтернет-послуг на рівні 15% пояснюється зростанням обсягів мобільного Інтернет-трафіку.

За даними Національної комісії, що здійснює регулювання у сфері зв'язку та інфор-

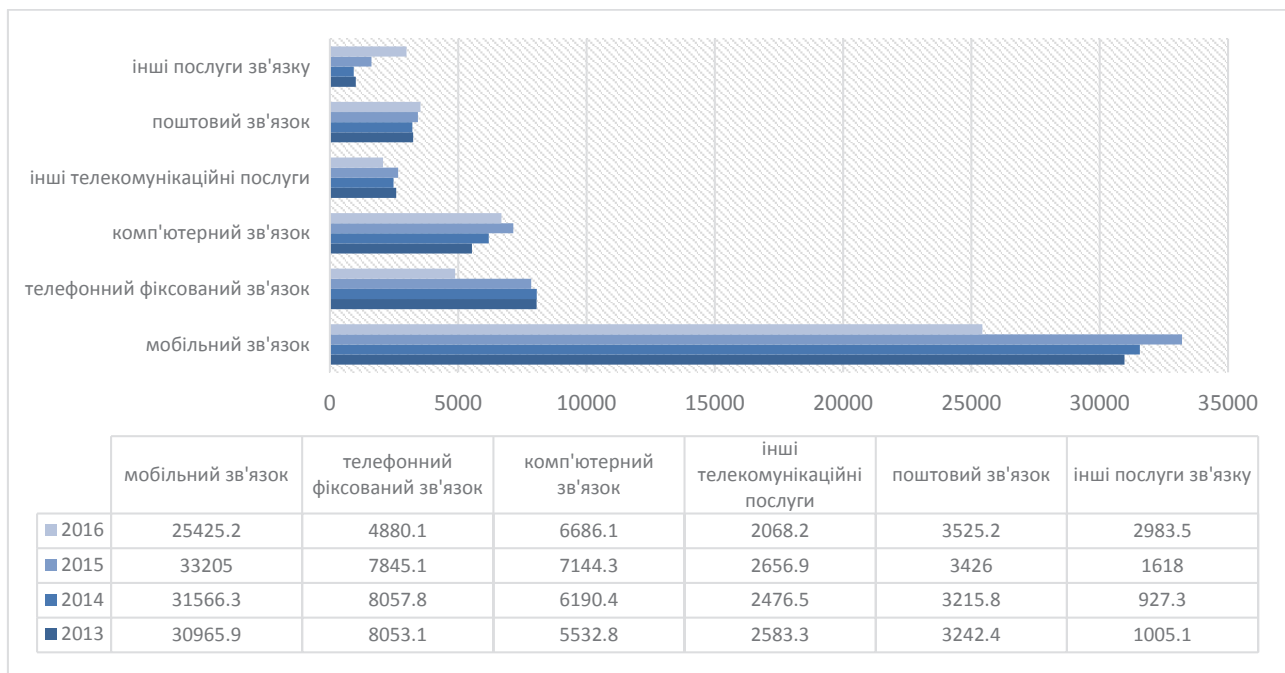


Рис. 1. Динаміка доходів від надання різних видів послуг зв'язку за 2013-2016 рр.¹, млн. грн.

Джерело: побудовано на основі [5]

¹ дані за 9 місяців 2016 року

матизації за 2015 рік територія покриття мережами 3G збільшилась приблизно у 5 разів та дорівнює території таких країн, як Австрія, Швейцарія та Бельгія разом взятих. Зростання кількості кінцевих абонентських пристроїв, які працюють під управлінням операційних систем (смартфонів, планшетів), створило умови для зростання попиту споживачів на інформаційно-телекомунікаційні послуги з використанням високошвидкісних

широкосмугових технологій радіодоступу та до значного збільшення обсягів мобільного Інтернет-трафіку. Протягом 2015 року суттєво зросли телекомунікаційні ресурси мереж у зв'язку із широким впровадженням на мережах рухомого (мобільного) зв'язку радіотехнологій третього покоління (3G).

Динаміка кількості абонентів мобільного зв'язку за період 2013-2016 рр. відображена на рис. 3.

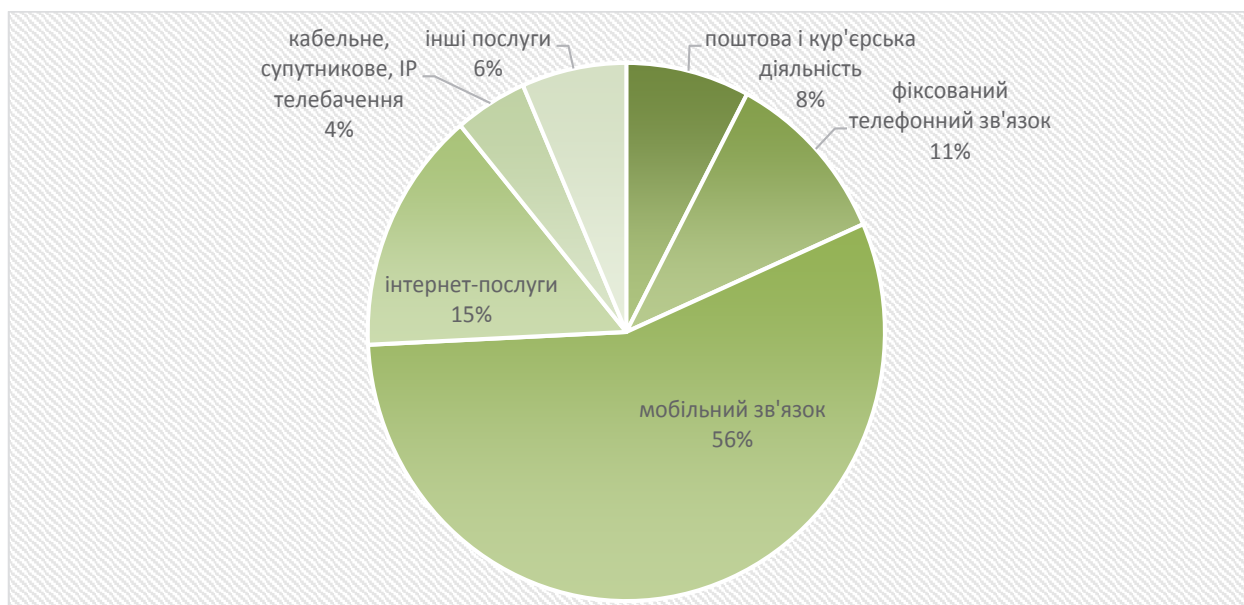


Рис. 2. Структура доходів від надання різних видів послуг зв'язку за 9 місяців 2016 року, %

Джерело: побудовано на основі [5]

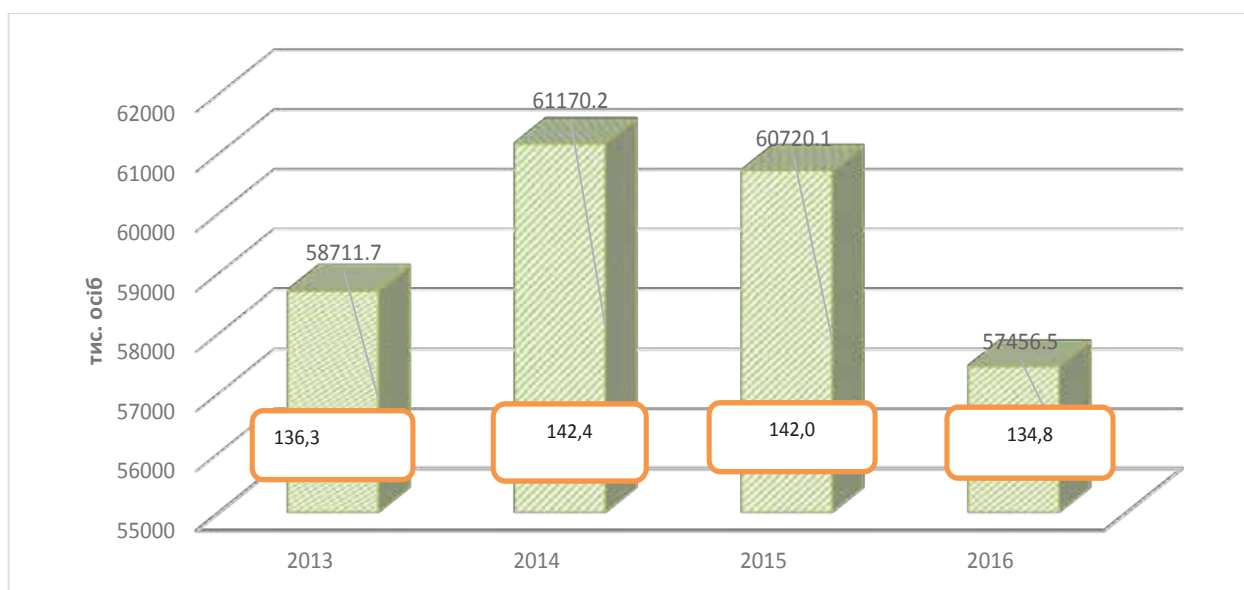


Рис. 3. Динаміка абонентів мобільного зв'язку у 2013-2016² рр. та забезпеченість населення мобільним зв'язком у розрахунку на 100 жителів

Джерело: побудовано на основі [5]

² Дані за 9 місяців 2016 року

Кількість абонентів мобільного зв'язку за 9 місяців 2016 року склала 57456,5 тис. осіб, що на 5,4% менше ніж у 2015 році (рис. 3). Спостерігалось зменшення кількості абонентів мобільного зв'язку у 2015 на 0,7% або на 450,1 тис. осіб у порівнянні з 2014 роком. При цьому у 2014 році, порівняно з 2013 роком кількість абонентів мобільного зв'язку зросла на 2458,5 тис. осіб, або на 4,2%.

Кількість абонентської бази мобільного зв'язку може зрости за рахунок розробки нової послуги переносимості телефонних номерів (MNP), тобто можливості абоненту переходити від одного оператора до іншого, не змінюючи свій номер (за планом запуск цієї послуги було намічено на другу половину 2016 р.) [6].

Аналогічну тенденцію до зростання демонструє показник забезпеченості населення мобільним зв'язком у розрахунку на 100 жителів, який у 2016 році склав 134,8%, що свідчить про високий рівень забезпеченості населення мобільним зв'язком. За

даними державної служби статистики України найнижчі показники забезпеченості населення мобільним зв'язком на 100 жителів спостерігаються у Тернопільській області 86,1 та Хмельницькій області 86,9, водночас, найбільші показники забезпеченості у м. Києві 229,8, у Донецькій області 163,78, та Харківській області – 163,2.

Місткість ринку послуг мобільного зв'язку у 2016 році складає 57,4 млн. осіб. Частка ринку компанії «Київстар» становить 44% абонентів (25,3 млн. абонентів). При цьому частка ринку найближчого конкурента компанії «МТС» становить 36% абонентів (20,7 млн. абонентів) (табл. 1).

Станом на 1 квітня 2016 року, кількість активних SIM-карток в Україні зменшилась порівняно з 2015 роком на 3,6 млн. і становила 57,1 млн штук, таким чином рівень проникнення мобільного зв'язку в Україні становив 133% [7]. Це зумовлено популярністю мобільних телефонів з 2-ма SIM -картками. Крім мобільних телефонів сім-картки вико-

Таблиця 1

Оператори мобільного зв'язку в Україні

Оператор	Технології	Кількість абонентів, млн.	Частка ринку
Київстар	GSM, UMTS	25,3	44%
МТС Україна/Vodafone	GSM, CDMA, UMTS	20,7	36%
Lifecell	GSM, UMTS	9,7	16,9%
Інтертелеком	CDMA	1,313	2,3%
Інші оператори			0,8%

Джерело: побудовано на основі [7; 8]

Таблиця 2

Найпоширеніші тарифи 3G для щоденного використання з невеликим трафіком

Оператор	Тарифний пакет	Абонплата, грн. в місяць	Трафік на місяць, Гб	Перевищення трафіка	Голосові зв'язки
Київстар	«Київстар Онлайн»	70	1	5 грн. за 50 Мб або за 40 грн. ще 1000 Мб	Повний безліміт при дзвінках в мережі. 60 хвилин на інші мобільні оператори.
Vodafone	«Vodafone Red S»	35	1	10 грн. за кожні 500 Мб	Повний безліміт при дзвінках в мережі. 30 хвилин на інші мобільні оператори.
	Vodafone Red XS	50	2	10 грн. за кожні 500 Мб	Повний безліміт при дзвінках в мережі. 50 хвилин на інші мобільні оператори.
lifecell	«Смартфон 3G+» пакет S	60	2	10 грн за 250 МБ на 5 днів	Повний безліміт при дзвінках в мережі і 100 хвилин на інші мобільні оператори.

Джерело: побудовано на основі [9]

ристовуються також в інших пристроях, які потребують зв'язку для передачі даних чи їх віддаленого керування (наприклад різноманітні промислові датчики, сигналізації, термінали, тощо).

Основними операторами є Київстар, Vodafone, МТС Україна та Lifecell, які разом займають понад 96% ринку мобільного зв'язку в Україні.

Розглянемо основні тарифи 3G для щоденного використання з невеликим трафіком. У цьому сегменті у кожного оператора є найбільша кількість пропозицій. Тому, щоб не перераховувати всі пакети поспіль, будемо орієнтуватися на середнє споживання середнім споживачем – до 1500 Мб трафіку в місяць (див. табл. 2).

Основними проблемами розвитку ринку мобільного зв'язку є [10]:

– погіршення сталості функціонування телекомунікаційних мереж та порушення майнових прав операторів та провайдерів телекомунікацій України на тимчасово окупованих територіях та на території проведення антитерористичної операції;

– низька ефективність управління телекомунікаційною мережею зв'язку загального користування України, відсутність Національного центру оперативного-технічного управління мережами телекомунікацій України;

– нерівномірність забезпечення споживачів телекомунікаційними послугами особливо у сільській, гірській місцевості і депресивних регіонах, у тому числі загальнодоступними телекомунікаційними послугами та послугами широкопasmового доступу до Інтернету;

– делегування повноважень органами місцевого самоврядування іншим суб'єктам господарювання (комунальним підприємствам) щодо організації доступу операторів телекомунікацій до об'єктів житлового фонду для розгортання будинкових розподільних мереж та нав'язування операторам телекомунікацій невластивих їм функцій з утримання елементів інфраструктури житлового фонду;

– нерегульованість питання забезпечення недискримінаційного доступу операторів та провайдерів телекомунікацій до елементів інфраструктури об'єктів будівництва, транспорту, електроенергетики.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бойко А. Б. Оцінка сучасного стану галузі зв'язку та інформатизації в Україні / А. В. Бойко // Економіка. Управління. Інновації. – Випуск № 1 (13). – 2015. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: [file:///C:/Users/%D0%9D%D0%B0%D1%82%D0%B0%D0%BBi%D1%8F/Downloads/eui_2015_1_6%20\(5\).pdf](file:///C:/Users/%D0%9D%D0%B0%D1%82%D0%B0%D0%BBi%D1%8F/Downloads/eui_2015_1_6%20(5).pdf).
2. Зубко Л. В. Аналіз конкуренції на ринку мобільного зв'язку України / Л. В. Зубко, Т. Л. Зубко, Я. В. Сапега // «Економіка. Менеджмент. Бізнес». – № 3(13). – 2015. – С. 107-114.
3. Яцкевич І. В. Особливості конкурентоспроможності підприємств мобільного зв'язку України / І. В. Яцкевич, Ю. О. Жаданова // Розвиток методів управління та господарювання на транспорті № 1(42). – 2013. – 210-224.
4. Усик С. П. Аналіз послуг мобільного зв'язку на ринку України / С. П. Усик, С. А. Пономаренко // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 3. – С. 341-346.
5. Офіційний сайт державної служби статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Послугу з перенесення номера мобільного телефону (MNP) впровадять у 2016 році, – УДЦР. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua.112.ua/suspilstvo/posluhu-z-perenesennia-nomera-mobilnoho-telefonu-MNP-vprovadiat-v-2016-rotsi-udtsr-249010.html>.
7. Українці поступово відмовляються від зайвих SIM-карт. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://itc.ua/news/ukraintsyi-postепенно-otkazyivayutsya-ot-lishnih-sim-kart>.
8. Сьогодні компанії «Інтертелеком» виповнилось 15 років. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://itc.ua/news/segodnya-kompanii-intertelekom-ispolnilos-15-let>.
9. Сравнение тарифов 3G в Украине. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://trushenk.com/sravnenie-tarifov-3g-v-ukraine.html#sravnenie3g-2>.
10. Звіт про роботу Національної комісії, що здійснює регулювання у сфері зв'язку та інформатизації за 2015 рік. – Київ: 2016. – 94 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nkrzi.gov.ua/images/news/11/1009/ZVIT_NCCIR_2015_FINAL.pdf.

Розвиток та становлення соціального підприємництва та соціальної відповідальності в сучасних умовах

Матвієнко-Біляєва Г.Л.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри підприємницької діяльності
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Стаття присвячена актуальним питанням визначення та становлення соціального підприємництва і соціальної відповідальності бізнесу. Проаналізовано та систематизовано фактори розвитку соціального підприємництва в мінливому середовищі. Досліджено світовий досвід організації соціального підприємництва. Окреслено основні елементи соціального підприємництва.

Ключові слова: підприємництво, соціальна відповідальність, соціальне підприємництво, елементи соціального підприємництва, фактори соціального підприємництва.

Матвиенко-Беляева Г.Л. РАЗВИТИЕ И СТАНОВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Статья посвящена актуальным вопросам определения и становления социального предпринимательства и социальной ответственности бизнеса. Проанализированы и систематизированы факторы развития социального предпринимательства в изменяющейся среде. Исследован мировой опыт организации социального предпринимательства. Очерчены основные элементы социального предпринимательства.

Ключевые слова: предпринимательство, социальная ответственность, социальное предпринимательство, элементы социального предпринимательства, факторы социального предпринимательства.

Matvienko-Biliaeva G.L. THE DEVELOPMENT AND ESTABLISHMENT OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP AND SOCIAL RESPONSIBILITY IN MODERN CONDITIONS

The article is devoted to the definition and development of social entrepreneurship and social responsibility of business. Analyzed and systematized the factors of the development of social entrepreneurship in a changing environment. Studied world experience of social entrepreneurship. Outlined the basic elements of social entrepreneurship.

Keywords: entrepreneurship, social responsibility, social entrepreneurship, social entrepreneurship, factors of social entrepreneurship.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В сучасному економічному середовищі незмінно ускладнюються самі сфери діяльності підприємництва, відбувається їх інтеграція. Так, дуже швидко поширюється у підприємницькому середовищі соціальне підприємництво.

Поняття «підприємництво» надзвичайно містке – це обумовлено тим, що в ньому міститься сукупність економічних, юридичних, історичних, психологічних та соціальних відносин.

У даний час проблема підвищення соціальної відповідальності підприємництва стоїть як ніколи гостро. Провідні підприємства проявляють інтерес до теми корпоративної соціальної відповідальності, зростає число організацій, які проголосили своєю метою привнесення етичних принципів в практику ділових відносин. Якщо раніше підприємства несли відповідальність тільки перед

своїми акціонерами і, як правило, заявляли, що справою бізнесу є сам бізнес, то в даний час сучасні керівники усвідомлюють, що репутація і фінансові результати діяльності їх підприємств безпосередньо залежать від того, чи є їх підприємницька діяльність гідним членом громадянського суспільства. Підприємництва поступово переходять від безсистемної доброчинності до більш складних корпоративних програмах соціальної відповідальності, до стратегічних форм взаємодії з суспільством і державою.

Соціальна відповідальність підприємництва – це добровільно-активна спроможність сучасної підприємницької діяльності швидко реагувати на очікування суспільства, щодо вирішення економічних та соціальних проблем сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Якщо говорити про розробку даної проблематики вітчизняними науковцями, то слід

визнати, що в Україні питанню соціальної відповідальності підприємництва почали приділяти увагу лише на початку XXI ст., причому ці дослідження мають переважно епізодичний характер. Учені та спеціалісти, які займаються даною проблемою, не завжди чітко визначають її місце і часто обмежуються констатацією положення, що соціальна відповідальність – це добровільні соціальні зобов'язання, які визнаються суспільством та які бере на себе власник або уповноважений ним орган підприємства з метою задоволення соціальних інтересів персоналу та всіх зацікавлених сторін в межах економічної доцільності.

Розкриття сутності соціальної відповідальності підприємництва та еволюції підходів до її розуміння зарубіжними науковцями знайшло своє відображення у працях П. Друкера, М. Фрідмана, А. Керолла, Е. Фрімена, С. Сеті, Ф. Котлера та ін.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження поглядів учених щодо сутності та природи, аналізу та систематизації таких дефініцій, як соціального підприємництва та соціальної відповідальності сучасного підприємництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вперше поняття «соціальний підприємець» як термін став вживатися в 60-х роках 20-го століття у Великобританії. В цей час соціальні питання активно піднімалися в англомовній літературі, але більш стійке і широке вживання термін «соціальне підприємство» отримав у 70-80-х роках.

На сьогодні в Україні активно розвивається громадянське суспільство і волонтерські рухи. Волонтерські рухи допомагають вимушеним переселенцям, дітям-сиротам, самотнім і нездоровим людям, а також не залишаються без уваги і міські проблеми суспільства. Однак головна проблема волонтерських рухів – це гроші, адже волонтери надають допомогу та вирішують соціальні проблеми, але це не є бізнесом який приносить прибуток та який у подальшому можна використовувати на вирішення наступних соціальних проблем суспільства. І вихід з цієї ситуації є – соціальне підприємство. Бо соціальне підприємство – це гібридна підприємницька діяльність яка націлена на вирішення соціальних проблем та залучення сучасного бізнесу бути соціально відповідальним.

Термін «соціальне підприємство», є складним поняттям і несе в собі ряд суперечностей: з одного боку, мова йде про «соціальну», тобто належить до суспільній

діяльності, а з іншого – це підприємницька діяльність з бажанням лише отримувати прибуток. Даний термін асоціюється з особливою вродженою здатністю відчувати і використовувати можливості поєднанням нестандартного мислення і прагнення створити або принести в життя щось абсолютно нове, але з соціальним ефектом для суспільства.

Широким і ґрунтовним є визначення термінів, пов'язаних з соціальною підприємницькою діяльністю, теоретиком соціального підприємництва Грегорі Дізу, вчений визначає місце соціального підприємництва в сучасному світі, і описує соціальних підприємців як таких, які відіграють роль генератора змін у соціальній сфері. Їм він приписує характерні риси та вміння, саме вони, на його думку діють наступним чином: визначають місію, спрямовану на створення і підтримку соціальних, не тільки матеріальних цінностей; постійно шукають і відшуковують нові можливості виконання місії; постійно привертають навчання до процесу навчання, використовують нововведення та інновації; діють сміливо, не обмежуючись наявними на даний момент ресурсами; але демонструють високий рівень відповідальності за своїх клієнтів і результати діяльності.

Найпоширеніше визначення соціального підприємництва належить Грегорі Дізу, який виділив п'ять факторів, що його визначають [1]:

- 1) прийняття на себе місії створення і підтримки соціальної цінності (блага);
- 2) виявлення й використання нових можливостей для реалізації вибраної місії;
- 3) здійснення безперервного процесу інновацій, адаптації та навчання;
- 4) рішучість дій, не обмежена географічним розміщенням ресурсів;
- 5) висока відповідальність підприємця за результати своєї діяльності – як перед безпосередніми клієнтами, так і перед суспільством.

Тож соціальне підприємство – це заснована на самоокупній основі господарська діяльність із виробництва соціально значущого продукту або послуги із застосуванням інноваційних рішень, які перетворюють на користь суспільства саму послугу та/або механізми її економічної реалізації. Кінцева мета якої – не лише отримання прибутку, а й виробництво продукту або послуги, призначеної для вирішення суспільної проблеми [1].

Соціальне підприємство націлена на рішення соціальних проблем, що характеризується наступними основними ознаками:

1) соціальний вплив – цільова спрямованість на рішення існуючих соціальних проблем у суспільстві;

2) інновації – застосування нових, унікальних підходів, що дозволяють збільшити соціальний вплив;

3) самоокупність і фінансова стійкість – здатність соціального підприємства вирішувати соціальні проблеми до тих пір, поки це необхідно, і за рахунок доходів, одержуваних від власної діяльності;

4) масштабність – збільшення масштабу діяльності соціального підприємництва (на національному і міжнародному рівні) і поширення досвіду з метою збільшення соціального впливу;

5) підприємницький підхід – здатність соціального підприємця бачити недоліки ринку, знаходити можливості, акумулювати ресурси, розробляти нові рішення, які надають довгостроковий позитивний соціальний вплив на суспільство цілому.

Залежно від розуміння суті та призначення соціального підприємництва можна виділити декілька підходів, що склалися щодо його змісту у світі. В американському контексті Social Enterprise Alliance (USA) визначає соціальне підприємництво як діяльність НПО (неприбуткової організації), що використовує бізнес-стратегії або засновує підприємство задля отримання доходу та направляє його на підтримку соціальної місії. У Великобританії воно визначається як діяльність комунальних підприємств, кредитних спілок, товариств, власниками яких є працюючі там робітники, кооперативи, фонди розвитку, соціальні компанії, житлові кооперативи та благодійні організації. Організація Social Enterprise London (SEL, UK) визначає такі риси соціального підприємництва: орієнтація на ринкові умови та спроможність функціонувати в таких умовах; наявність соціальної спрямованості та етичних принципів діяльності; «соціальна власність» підприємства, автономність та незалежність, за якої прибуток йде на потреби соціальних груп-власників або на потреби громади [2].

Соціальне підприємництво має позитивний ефекти від діяльності, це:

1) сприяння працевлаштуванню людей з обмеженими фізичними та психічними можливостями та безробітних;

2) пропонування нових шляхів для реформування державних соціальних послуг;

3) підтримка залучення громадян до участі у соціальних ініціативах на волонтерських

засадах, об'єднання громад навколо соціальних проблем;

4) розширення видів соціальних послуг, які залишаються поза увагою звичайного бізнесу у зв'язку з малоприбутковістю, непопулярністю, відсутністю належної професійної підготовки;

5) ефективне використання наявних ресурсів регіону у вирішенні соціальних проблем;

6) зниження навантаження на місцеві бюджети у вирішенні соціальних проблем (актуально в умовах хронічного дефіциту бюджетних коштів);

7) сприяють формуванню сприятливого конкурентного середовища [3].

Підґрунтям для розвитку соціального підприємництва в Європі стала активізація з середини XIX століття кооперативного руху. На відміну від бізнес- та некомерційних організацій, кооперативи створюються переважно фізичними особами з метою задоволення їх власних економічних, соціальних та інших потреб на засадах самоврядування. На початку XX століття кооперативи вже відігравали важливу роль у вирішенні соціальних проблем європейських країн.

У країнах Скандинавії, з достатньо високим рівнем соціального захисту населення, неприбуткові організації не брали участь у розв'язанні проблем безробіття, а здебільшого здійснюють свою діяльність у сфері відпочинку та культури. Разом з тим, для скандинавських країн характерний розвинутий кооперативний рух (робочі та сільськогосподарські кооперативи).

Відносно низький рівень державних витрат на соціальні послуги у Великобританії компенсувався активною діяльністю некомерційного сектору, фінансування якого здійснюється переважно бізнес-організаціями. Великобританія у 80-х роках почала активно запроваджувати квазі-модель соціального забезпечення. Її специфіка полягала у тому, що держава залишала за собою функції фінансування і регулювання соціальних послуг, а їх надання на конкурсній основі могли здійснювати і як державні організації, так і неприбуткові та бізнес-організації.

Питома вага соціальних витрат в структурі бюджету південних країн Європи (Іспанія, Італія, Португалія) є меншою у порівнянні з іншими європейськими країнами. Це пояснює незначну кількість неприбуткових організацій у цих країнах. Разом з тим, для цих країн історично характерні сильні кооперативні традиції, що слугувало підґрунтям для

розвитку соціальних підприємств та визначення їх юридичного статусу. У 90-х роках в Італії, Португалії та Греції виникають перші соціальні підприємства, приймаються закони спрямовані на підтримку підприємств створених у формі кооперативу. Зокрема, перший нормативно-правовий акт – «Закон про соціальні кооперативи», що регулював діяльність соціальних підприємств був прийнятий в Італії у 1991 р. [4].

В Україні не існує законодавчо затверджених понять «соціальне підприємництво», «соціальне підприємство», «підприємства соціальної економіки». Таким чином можна зробити висновок, що офіційно соціальних підприємств і соціального підприємництва в Україні немає. Однак у різних нормативно-правових джерелах існують положення, що дозволяють створювати підприємства, які за міжнародними стандартами можуть бути класифіковані як соціальні [5]. Більшість соціальних підприємств України забезпечують робочими місцями представників цільових груп, з якими вони пов'язані своєю основною діяльністю. Їхня головна мета діяльності, як і будь-яких інших бізнес-структур, – досягти позитивних фінансових і соціальних результатів за рахунок інвестицій [6]. В останні роки на Україну соціальне підприємництво набуває все більшої популярності серед громадських.

В наукових публікаціях розглядалися різні інструменти залучення фінансових ресурсів бізнес-структур до реалізації соціальних програм та проектів [7]. Державне управління розвитком соціального підприємництва може запропонувати набір фінансових інструментів, що включає:

1) благодійні пожертвування й спонсорська адресна допомога бізнес-структур для проведення соціальних програм – у формі грошових засобів, субсидій, адміністративних приміщень, продукції, транспорту, обладнання, призових фондів, сплати рахунків за соціальні послуги, інші);

2) інвестування юридичною або фізичною особою об'єктів (прав) інтелектуальної власності в проекти користування та надання соціальних послуг;

3) делегування співробітників бізнес-структури з використанням їх часу, знань, навиків, інформації, контактних зв'язків для реалізації соціальних програм;

4) грошові гранти в сфері освіти, для проведення наукових і соціальних досліджень;

5) створення корпоративних фондів бізнес-

структур з метою реалізації проектів їх соціального розвитку;

6) соціальні інвестиції бізнес-структур в довгострокові соціальні програми держави та регіону;

7) соціально значимий маркетинг – форма адресної фінансової допомоги за рахунок направлення отриманого прибутку на впровадження соціальних заходів.

За даними проекту SELUSI, спрямованого на дослідження діяльності більше 600 соціальних підприємств в Європі, були визначені основні сфери їх діяльності: соціальні послуги – 16,7%, працевлаштування та навчання – 14,88%, охорона довкілля – 14,52%, освіта – 14,52%, економічний, соціальний розвиток та розвиток громади – 14,34%, культура, мистецтво та відпочинок – 7,08%, охорона здоров'я – 6,9%, забезпечення житлом – 2,72; бізнес-асоціації – 2%, законодавство, пропаганда та політика – 1,63%, інші – 4,72% [8].

В Україні соціальне підприємництво набуває все більшої популярності серед громадських організацій, як ефективний механізм вирішення локальних соціальних та економічних проблем територіальних громад.

Діяльності українських соціальних підприємств за даними «Каталогу соціальних підприємств» зосереджена переважно у сфері послуг – майже 67% підприємств (освіта, спортивні клуби, туризм, шиномонтаж) (здебільшого така діяльність не потребує значних фінансових інвестицій при започаткуванні); далі йде поєднання виробництва і надання послуг – 26% (легка промисловість та психологічна допомога, виробництво сувенірної продукції української тематики та професійно-технічна освіта/ діяльність шкіл підготовки водіїв транспортних засобів/ надання соціальної допомоги без забезпечення проживання для осіб похилого віку та інвалідів). Виробничою діяльністю займаються лише 7% підприємств (сфера харчування, поліграфія, сільське господарство) [9].

Відповідно до дослідження [9] привабливими для соціального підприємництва в Україні формами господарювання є такі: громадська організація + фізична особа підприємець – 28%, громадська організація – 26%, фізична особа підприємець – 15%, ТОВ – 13% та підприємство об'єднання громадян – 13%, благодійний фонд – 2,5% та приватних підприємств-2,5%.

Висновки з цього дослідження. Соціальне підприємництво в Україні переживає

стадію зародження та становлення. За результатами досліджень можна зробити висновки про: значно повільніші темпи зростання кількості соціальних підприємств, пріоритетність сфери послуг як виду їх діяльності. Розвиток соціального підприємництва в Україні втілюється переважно малими підприємствами (мікропідприємства). Основними джерелами фінансування соціального підприємництва є кошти акціонерів цих підприємств та гранти. Державна підтримка та фінансування соці-

ального підприємництва в Україні на сьогоднішній день є мізерним та незначним.

Отже, підсумовуючи вище викладене можна стверджувати, що соціальне підприємство – це підприємницька діяльність яка має соціальну місію «соціальну відповідальність», та виконує соціальні функції щодо найменш соціально захищених верств населення, сама генерує свій прибуток та розподіляє його на задоволення економічних та соціальних потреб суспільства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Сотула О. В. Соціальне підприємництво як інноваційна модель розвитку економіки / Сотула Е. О. // Ефективна економіка. – 2013. – № 4.
2. Московская А.А. Феномен социального предпринимательства и его перспективы в России // Меценат – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.maecenas.ru/lib/index.html?117>.
3. Сафаров С. М. Основы социального предпринимательства / С. М. Сафаров. – Иваново: Издательство «Роща», 2014. – 295 с.
4. Defourny J. Conceptions of Social Enterprise and Social Entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and Divergences/ J. Defourny, M. Nyssens // Journal of Social Entrepreneurship. – 2010. – Vol.1 – No. 1. – Pp. 32-53.
5. Социальное предпринимательство в Украине: Европейское исследование. Обмен опытом [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://sesp.org.ua>.
6. Новый бизнес: социальное предпринимательство [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.nb-forum.ru>.
7. Пономаренко О. В. Механізми реалізації регіональних соціальних інноваційних програм і проектів // Управління соціально-економічним розвитком територій та підприємств: зб. наук. праць / Дон ДУУ.– Донецьк, ДонДУУ, 2006. – Т.VII, вип. 64. – С. 64-71.
8. Соціальна відповідальність: навч. посіб. / А. М. Колот, О. А. Грішнова, О. О. Герасименко та ін.; за заг. ред. д.е.н., проф. А. М. Колота. – К.: КНЕУ, 2015. – 519 с.
9. Каталог соціальних підприємств України 2013 року / за ред. В. Назарук – К.: Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2013 – 79 с.

УДК 339.37

Диверсифікація діяльності як напрям розвитку та посилення конкурентних переваг торговельного підприємства

Морщенок Т.С.

кандидат економічних наук, доцент,
Запорізька державна інженерна академія

Острик А.Ю.

студентка
Запорізької державної інженерної академії

У статті проаналізовано основні показники роздрібною торгівлі в Україні та Запорізькій області, встановлено, що останніми роками відбувається зниження обсягу роздрібного товарообороту та зменшення кількості об'єктів роздрібною торгівлі. Зазначено, що розвиток роздрібною торгівлі є складним і динамічним процесом, який відбувається під впливом низки факторів: економічних, політичних, соціальних. Одним із шляхів забезпечення конкурентних переваг торговельного підприємства є диверсифікація його діяльності. Розглянуто економічна сутність поняття «диверсифікація» та запропоновано визначення диверсифікації діяльності торговельного підприємства. Встановлено її позитивна роль у забезпеченні розвитку та конкурентоспроможності суб'єктів підприємницької діяльності в сфері торгівлі. Визначено основні напрями диверсифікації діяльності підприємницьких торговельних структур. Розглянуто мотиви, які обумовлюють прийняття управлінського рішення щодо диверсифікації діяльності торговельного підприємства. Розглянуто основні стратегії диверсифікації та визначено критерії вибору та застосування стратегії диверсифікації. Зазначено, що диверсифікація діяльності, з одного боку, веде до зниження ризиків, посилює конкурентні переваги та забезпечує розвиток торговельного підприємства, а з іншого, – реалізація диверсифікації несе у собі нові потенційні ризики, які можуть вплинути на загальну економічну ефективність торговельного підприємства.

Ключові слова: диверсифікація, торговельне підприємство, стратегія, конкурентні переваги, розвиток, торгівля, мотив, ризик.

Морщенок Т.С., Острик А.Ю. ДИВЕРСИФИКАЦИЯ КАК НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ И УСИЛЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье проанализированы основные показатели розничной торговли в Украине и Запорожской области, установлено, что в последние годы происходит снижение объема розничного товарооборота и уменьшение количества объектов розничной торговли. Отмечено, что развитие розничной торговли является сложным и динамическим процессом, который происходит под влиянием ряда факторов: экономических, политических, социальных. Одним из путей обеспечения конкурентных преимуществ торгового предприятия является диверсификация его деятельности. Рассмотрены экономическая сущность понятия «диверсификация» и предложено определение диверсификации деятельности торгового предприятия. Установлена ее положительная роль в обеспечении развития и конкурентоспособности субъектов предпринимательской деятельности в сфере торговли. Определены основные направления диверсификации деятельности предпринимательских торговых структур. Рассмотрены мотивы, обуславливающие принятия управленческого решения относительно диверсификации деятельности торгового предприятия. Рассмотрены основные стратегии диверсификации и определены критерии выбора и применения стратегии диверсификации. Отмечено, что диверсификация деятельности, с одной стороны, ведет к снижению рисков, усиливает конкурентные преимущества и обеспечивает развитие торгового предприятия, а с другой, – реализация диверсификации несет в себе новые потенциальные риски, которые могут повлиять на общую экономическую эффективность торгового предприятия.

Ключевые слова: диверсификация, торговое предприятие, стратегия, конкурентные преимущества, развитие, торговля, мотив, риск.

Morschenok T.S., Ostrika Yu. DIVERSIFICATION AS A DIRECTION OF DEVELOPMENT AND STRENGTHENING COMPETITIVE ADVANTAGES OF THE TRADING COMPANIES

In the article the main indicators of retail trade in Ukraine and Zaporozhye region analyzed, it was found that in recent years, the decline in retail sales and a decrease in the number of retail sites occurs. It was noted that the development of the retail trade is a complex and dynamic process that is influenced by a number of factors: economic, political, social. Diversification of activities is one of the ways of ensuring competitive advantages of commercial enterprise. The economic essence of the concept of "diversification" and considered the definition of diversification offered to commercial enterprises. The positive role of diversification in ensuring development and competitiveness of the business entities in the area of trade is established. The main directions of diversification

of business trading patterns identified. The motives that determine the adoption of administrative decisions on the diversification of trade enterprise are considered. The main strategy of diversification considered and the selection criteria and application diversification strategy defined. It is noted that the diversification of activities on the one hand, leads to the reduction of risks, enhances competitive advantage and ensures the development of commercial enterprises, and on the other, – the implementation of diversification carries a new potential risks that may affect the overall economic efficiency of commercial enterprises.

Keywords: diversification, trade company, strategy, competitive advantages, development, trade, motive, risk.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасний розвиток торговельного підприємництва в Україні відбувається у динамічному зовнішньому середовищі. Сьогодні суб'єкти підприємництва вимушені діяти в умовах нестабільності та кризових явищ в економіці, зростаючої конкуренції, невизначеності та ризику, і тому важливим стає не просто реагувати на виникаючі проблеми та пристосовуватися до мінливих умов середовища, але й передбачати можливості та загрози, що можуть виникнути у майбутньому для підприємства, та вживати превентивні заходи в процесі досягнення поставлених цілей. Це обумовлює важливість застосування на торговельному підприємстві останніх досягнень стратегічного управління та вибору стратегії розвитку, що спрямована на забезпечення високої ефективності кінцевих результатів різних напрямів діяльності та його стійких конкурентних позицій на ринку. Однією із таких стратегій є диверсифікація діяльності, якій надає перевагу досить велика кількість торговельних підприємницьких структур, оскільки дозволяє розширити асортимент продукції, більш повно завантажити виробничі потужності, покращити фінансово-економічний стан, знизити ризику, підвищити конкурентоспроможність тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальнонаукові аспекти розвитку торговельних підприємств розглядали у своїх працях такі економісти, як В. Апопій, Н. Голошубова, Л. Дідківська, А. Мазаракі, Т. Футало та ін. Диверсифікація як напрям стратегічного розвитку та посилення конкурентних переваг підприємства є темою великої кількості досліджень. До активного наукового вживання даний термін ввели такі закордонні науковці, як І. Ансофф і М. Портер. Значний внесок у системне розуміння диверсифікації діяльності підприємств окремих галузей економіки зробили російські та українські вчені: К. Білецька, О. Войтехович, В. Герасимчук, Л. Івченко, О. Карпенко, О. Ковтун, О. Кавун, В. Момот, В. Оберемчук, М. Скоробогатов та інші.

Аналіз літературних джерел показав, що переважну більшість публікацій присвячено диверсифікації діяльності промислових під-

приємств. Розгляду особливостей і специфіки диверсифікації діяльності торговельних підприємницьких структур не приділяється належної уваги. В той же час необхідним стає удосконалення різноманітних механізмів посилення конкурентних переваг торговельних підприємств та пошук нових підходів для забезпечення торговельних підприємств стратегічними інструментами для досягнення поставлених цілей в умовах нестабільності та швидко змінюваного середовища. Отже, незважаючи на значну зацікавленість вчених та дослідників до зазначеної проблематики протягом останнього часу, деякі аспекти залишаються недостатньо опрацьованими, потребують вдосконалення та подальшого дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є поглиблення та узагальнення теоретичних положень диверсифікації діяльності торговельних підприємств та визначення її позитивної ролі у посиленні конкурентних переваг та забезпеченні конкурентоспроможності суб'єктів підприємницької діяльності в галузі торгівлі.

Виклад основного матеріалу дослідження. В ринковій економіці торгівля є найбільш розповсюдженою сферою підприємницької діяльності та сферою застосування праці. Вона активно впливає на розвиток економіки та сприяє задоволенню попиту населення на товари і послуги, поліпшенню якості життя населення. Основною ланкою сфери торгівлі є торговельні підприємства, які є самостійними господарюючими суб'єктами підприємницької діяльності, що створюються для закупівлі, реалізації, зберігання товарів та надання додаткових супутніх послуг заради задоволення потреб ринку та отримання прибутку від своєї діяльності.

Досліджуючи основні показники роздрібно торгівлі, які наведені у табл. 1, можна відмітити, що у 2009 р., 2014 р. та 2015 р. спостерігається скорочення обсягу роздрібного товарообороту у порівняних цінах підприємств України. Аналогічна ситуація характерна і для Запорізької області, на яку припадає близько 4,6% роздрібного товарообороту підприємств країни.

У забезпеченні зростання товарообігу роздрібною сектором економіки найбільшу роль відіграють роздрібні мережі. В той же час слід зазначити, що протягом 2005-2015 рр. щороку спостерігається поступове зменшення кількості об'єктів роздрібною торгівлі як по Україні, так і по Запорізькій області. Найбільше зменшення в країні відбувалося під час глобальної фінансово-економічної кризи у 2008-2009 рр., а також у 2014 р., що пов'язано з політичною ситуацією та економічною нестабільністю. Так, за даними Державної служби статистики України [1], на кінець 2008 р. кількість роздрібних торговельних об'єктів скоротилася майже на 3,8%, у 2009 р. – на 5,6%, у 2014 р. – на 17,1% проти попередніх років. Взагалі протягом 2005-2015 років кількість об'єктів роздрібною торгівлі зменшилася по Україні на 25,6 тис. од., або 34%, а по Запорізькій області – на 0,57 тис. од., або 20,3% (табл. 1).

Слід зазначити, що 2015 рік виявився тяжким для всіх власників торговельних мереж. Основна причина – різке падіння попиту, що пов'язано зі зниженням купівельної спроможності населення та коливаннями курсу долара. Необхідною умовою подальшого функціонування стала оптимізація торговельних мереж: закриття малоприбуткових торгових точок, зменшення орендованих площ та освоєння інтернет-майданчиків.

Погоджуємося з думкою А. Предеїна [3], який зазначає, що розвиток роздрібною торгівлі в Україні є складним і динамічним процесом, який відбувається в умовах трансформаційних змін національної економіки під впливом низки факторів політичного, економічного, соціального та правового характеру. Мінливість цих факторів спричиняє зміни в ринковому середовищі функціонування торговельних підприємств, вимагаючи пошуку адекватних підходів до управління ними та формування їхніх стратегічних конкурентних переваг [3, с. 18].

Одним із шляхів досягнення конкурентних переваг для торговельних підприємств є диверсифікація їх

Таблиця 1
Динаміка основних показників роздрібною торгівлі в Україні та Запорізькій області [1; 2]

Рік	Обсяг роздрібною товарообороту підприємств (юридичних осіб), млн. грн		Темп зростання обсягу роздрібною товарообороту підприємств (юридичних осіб) у порівнянні цінах, %		Наявність об'єктів роздрібною торгівлі підприємств (юридичних осіб) на кінець року, тис. од		Кількість ринків з продажу споживчих товарів на кінець року, од.	
	Україна	Запорізька область	Україна	Запорізька область	Україна	Запорізька область	Україна	Запорізька область
2000	28757	1376	108,1	108,1	103,2	3,82	2514	96
2005	94332	3881	123,4	117,8	75,2	2,81	2886	100
2006	129952	4982	126,4	120,3	73,6	2,82	2890	101
2007	178233	6782	129,5	128,5	71,9	2,73	2834	101
2008	246903	9301	117,3	115,1	69,2	2,67	2785	100
2009	230955	8433	79,1	76,3	65,3	2,48	2761	100
2010	280890	10734	110,1	114,7	64,8	2,43	2758	95
2011	350059	13378	113,2	112,0	64,2	2,30	2698	92
2012	405114	15995	112,3	115,1	62,2	2,28	2647	90
2013	433081	17080	106,1	106,0	59,8	2,30	2609	91
2014	438343	19676	90,0	95,5	49,6	2,24	2177	88
2015	487558	22162	80,2	79,0	49,6	2,24	2134	85

діяльності. Аналізуючи роздрібні торговельні мережі, можна відмітити широке здійснення диверсифікації, яка пов'язана із стратегією діяльності торговельного підприємства, що прагне досягнути запланованих цілей в конкурентній боротьбі та розподілити ризик. Це в свою чергу дозволить стабілізувати фінансовий стан торговельного підприємства протягом певного періоду часу.

Для того, щоб розглянути позитивний вплив диверсифікації на результати діяльності торговельних підприємницьких структур, необхідно визначити економічну сутність даного поняття. Диверсифікація має різні трактування, які відображені на рис. 1.

Виходячи з наведених визначень, можна надати наступне визначення поняття «диверсифікація діяльності торговельного підпри-

ємства»: процес розширення та оновлення різних видів діяльності, як пов'язаних, так і не пов'язаних між собою, на основі комплексного використання потенціалу та компетенцій, що дозволяє досягти конкурентних переваг у бізнес-середовищі, розподілити ризики у підприємницькій діяльності, підвищити ефективність функціонування та забезпечити соціально-економічний розвиток торговельного підприємства.

Л. Івченко у науковій праці [6] виділяє наступні причини диверсифікації підприємницької діяльності:

- відсутність можливості отримання додаткових прибутків у традиційній сфері функціонування підприємства, що пов'язано з анти-монопольним законодавчим регулюванням;
- стагнація (застій) ринку функціонування підприємства: ринок збуту насичений продук-

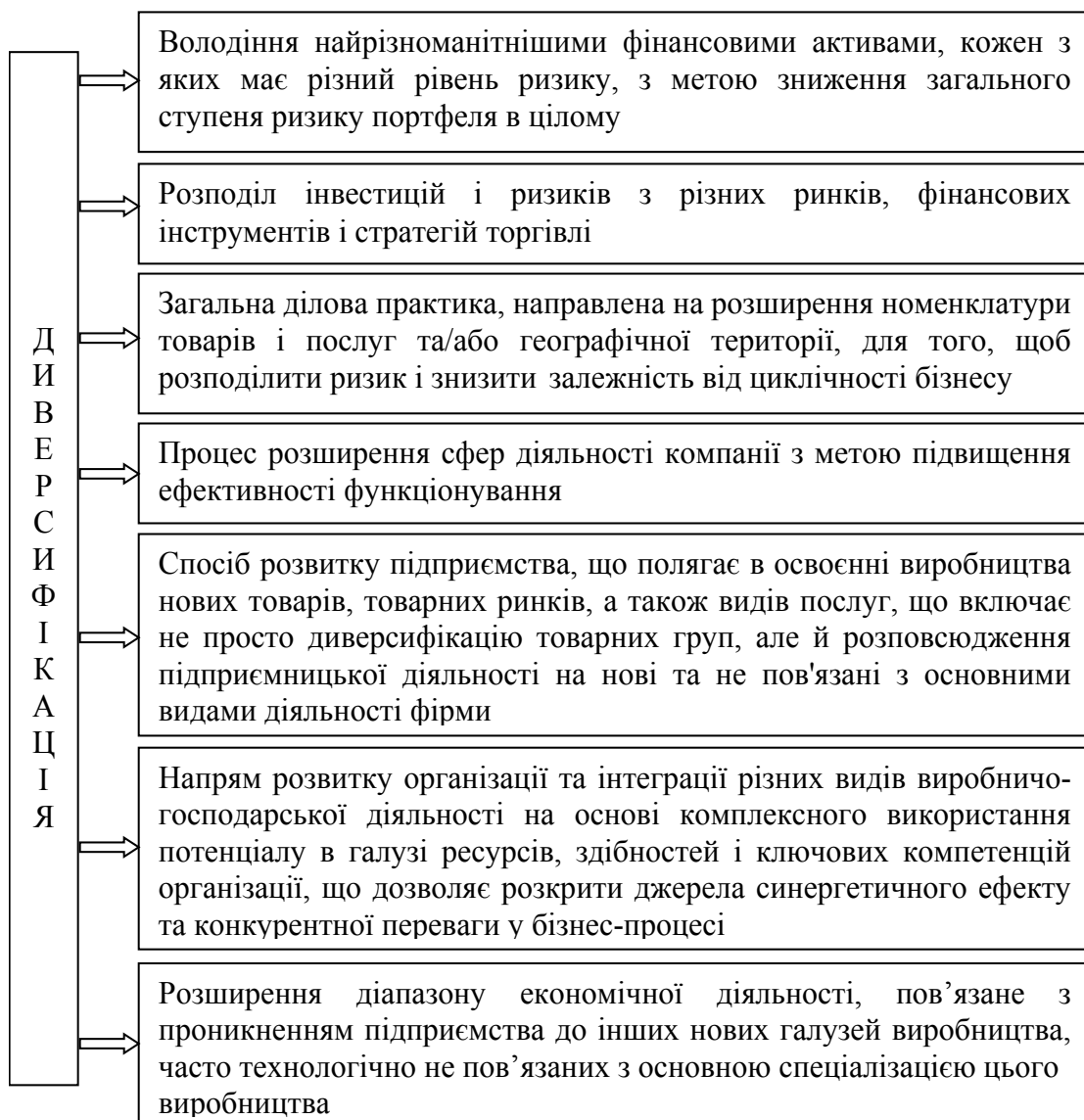


Рис. 1. Визначення диверсифікації діяльності підприємства

Джерело: складено за: [4, с. 8; 5, с. 245]

цією (послугами), відповідно, спостерігається тенденція скорочення попиту, потужний тиск конкурентів;

- необхідність інвестування накопиченого капіталу з метою збереження та збільшення його вартості з одного боку та підвищення ефективності функціонування підприємства з іншого шляхом підприємницької експансії;

- необхідність зниження ризиків (істотна залежність від однієї продуктової лінії, циклічний характер основного бізнесу спонукають до пошуку додаткових можливостей забезпечення стабільності підприємства);

- високі бар'єри виходу на світові ринки.

О. Кавун [5] зазначає наступні мотиви, які обумовлюють прийняття рішення керівництвом торговельних структур щодо диверсифікації діяльності:

- збільшення частки ринку;

- вихід на нові ринки – при прийнятті рішення про вихід на новий ринок набуває важливості критерій привабливості обраної сфери діяльності за показником рентабельності витрат;

- забезпечення охоплення різних сегментів ринку;

- забезпечення зростання фінансово-економічних показників;

- отримання економічної вигоди від прояву ефекту масштабу;

- ефективне використання вільних фінансових ресурсів і наявної матеріально-технічної бази;

- оптимізація та скорочення операційних витрат;

- забезпечення приросту потоку покупців завдяки різноманітненню товарної пропозиції;

- формування прихильності та лояльності споживачів до відомої торгової марки;

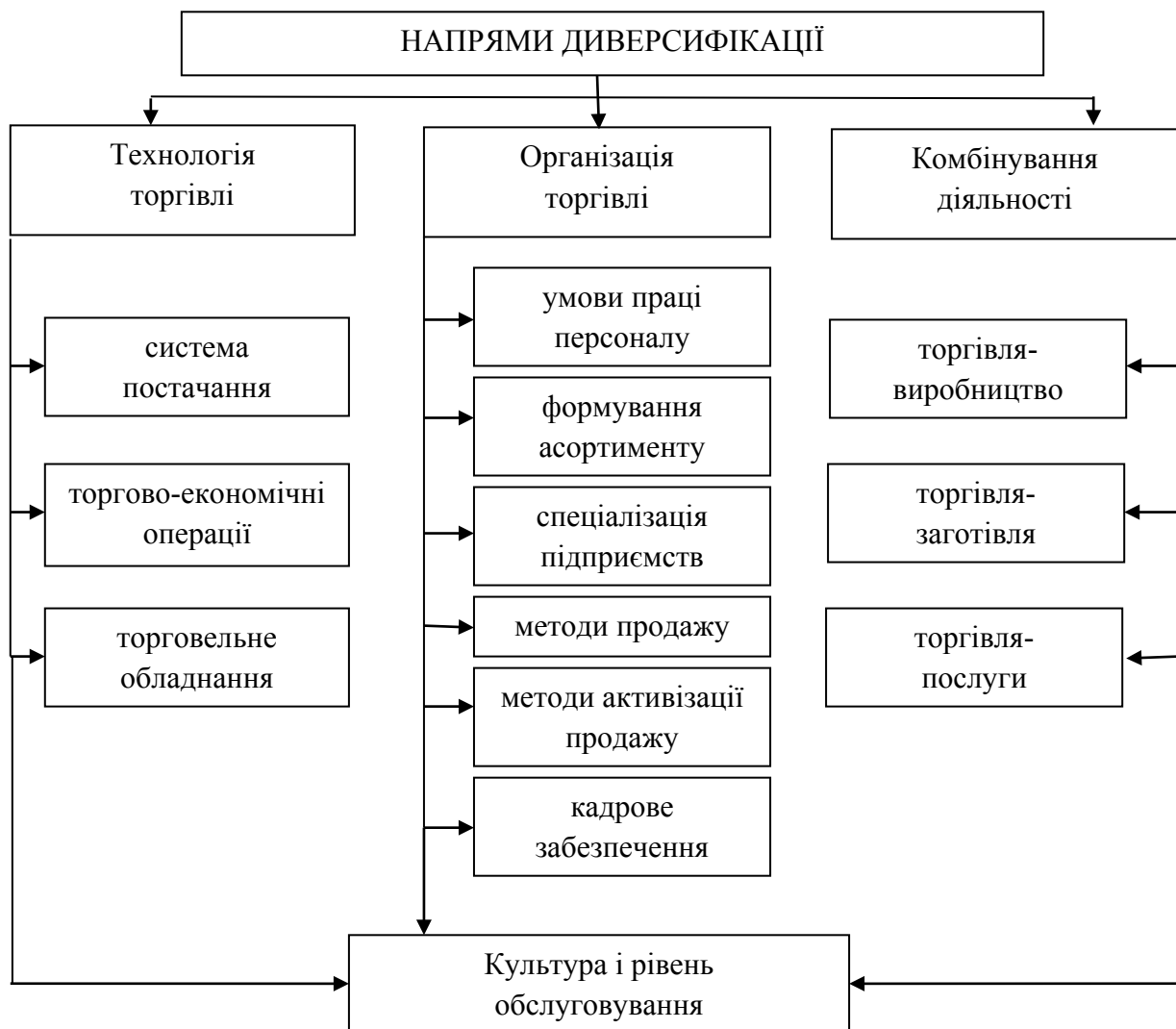


Рис. 2. Напрями диверсифікації діяльності торговельних підприємств та їх взаємозв'язок [7]

– розподіл комерційних ризиків між різними видами діяльності та уникнення залежності від кон'юнктури одного ринку;

– забезпечення комплексного задоволення попиту споживачів завдяки урізноманітненню сформованих каналів продажу товарів;

– уникнення загострення прямої конкурентної боротьби між існуючими господарюючими структурами;

– використання сформованої позитивної репутації відомого бренду.

Забезпечення ефективного управління приводить до перетворення мотивів на переваги від функціонування диверсифікованої підприємницької структури [5]:

На думку Т. Футало [7] та М. Стефаненка [8], диверсифікація передбачає систему заходів, які спрямовані на розширення та оновлення діяльності торговельного підприємства, та як багатокомпонентне явище охоплює ряд напрямів, які відображені на рис.2: технологію торгівлі; організацію торгівлі; комбінування торговельної діяльності з іншими видами діяльності. В остаточному результаті всі наведені напрями спричиняють диверсифікацію культури та рівня обслуговування.

О. Кавун [5] зазначає, що серед основних напрямів диверсифікації діяльності підприємницьких мережевих структур у торгівлі, які мають прояв у сучасних умовах, є:

– відкриття мереж магазинів різних типів (супермаркети, гіпермаркети) та інших об'єктів (наприклад, мережі аптек або закладів харчування);

– створення виробничих підприємств, продаж товарів яких передбачено виключно у власних мережах магазинів;

– відкриття виробничих підприємств, продаж товарів яких передбачено як у власних мережах магазинів, так і торговельних об'єктах конкурентів;

– створення підрозділу Інтернет-торгівлі в межах корпоративної торговельної мережі;

– створення та забезпечення функціонування підприємств, не пов'язаних безпосередньо з основним (ключовим) видом бізнесу підприємницької мережі (наприклад, відкриття банку, медичного центру під брендом відомої мережі магазинів або іншою назвою);

– формування підрозділу з організації імпорту товарів та подальшої їх реалізації в межах корпоративної торговельної мережі («власний імпорт») [5].

Всі напрями диверсифікації пов'язані між собою та врешті-решт спрямовані на досягнення основної мети діяльності торговельного

підприємства – максимальне задоволення споживчого попиту на товари та послуги у зручній для споживача час, у потрібному місці, у необхідному асортименті та якості. Напрями диверсифікації розширюють поле діяльності торговельних підприємств, підвищуючи ефективність господарювання, і в той же час розглядаються як інструмент конкурентної боротьби, що застосовується з метою посилення конкурентних переваг.

Узагальнення вітчизняного та зарубіжного досвіду дає підстави стверджувати, що керівництву торговельних підприємств все більше уваги необхідно приділяти формуванню та реалізації стратегії диверсифікованого росту, яка дозволяє: визначити поведінку підприємства на ринку з врахуванням умов зовнішнього середовища, та вірогідного характеру їх зміни; оцінити конкурентоспроможність та стратегічні конкурентні переваги торговельного підприємства; визначити стратегічно важливі напрями диверсифікації та розробити комплекс заходів, реалізація яких дозволить досягти поставлених цілей; визначити ресурси, які необхідно залучити для досягнення поставлених цілей та забезпечити найбільш ефективно їх використання.

В економічній літературі виділяють такі стратегії диверсифікації, як стратегія концентричної (вертикальної) диверсифікації; стратегія горизонтальної диверсифікації; стратегія конгломеративної диверсифікації.

Вертикальна диверсифікація передбачає виробництво товарів (послуг), які в технологічному та маркетинговому відношенні тісно пов'язані з запропонованими підприємством товарами. На сучасному етапі такий підхід широко застосовується у продуктових маркетах, де крім готової продукції власного виробництва, торговельне підприємство пропонує напівфабрикати. Вертикальна диверсифікація забезпечує певні переваги виробнику: поєднується координація дій з великими можливостями контролю; забезпечується стабільність господарських зв'язків у межах підприємства; гарантованими є поставки матеріально-технічних ресурсів; зберігається тісний контакт з кінцевими споживачами. Разом із тим наявні й деякі недоліки. А саме: взаємозалежність структурних підрозділів підприємства у випадку негативних зовнішніх змін виступає дестабілізуючим чинником для становища цілого підприємства; обмежений ринок збуту призводить до зменшення впливу конкуренції; необхідність удосконалення потребує значних витрат, що в підсумку при-

зводить до перевищення вартості ресурсів за середньою ринковою ціною.

Під час запровадження стратегії горизонтальної диверсифікації торговельне підприємство задля задоволення потреб існуючих клієнтів розширює сферу ведення бізнесу. Таким чином, різнобічне врахування потреб постійних споживачів забезпечує висхідний розвиток підприємства та вихід на нові ринки сировини та збуту. Конгломеративна диверсифікація непов'язана ні з існуючою технологією, ні з потребами постійних споживачів; вона орієнтована на вихід у нові види бізнесу, потребує значних інвестувань, тому доступна лише для великих підприємств. На думку С. Ковальчук [9], Є. Забурмехи [10], стратегії вертикальної та горизонтальної диверсифікації є об'єктивними елементами розвитку торговельних підприємств на сучасному етапі. Крім задоволення масового попиту споживачів, торговельні підприємства все більше орієнтуються на задоволенні індивідуальних запитів, специфічних запитів, наданні додаткових послуг (можливості оплати різноманітних послуг через розміщення в приміщенні торговельного підприємства платіжних терміналів; можливості скористатися Інтернетом та електронною поштою тощо) [9, с. 185; 10, с. 135].

Критеріями вибору та успішного застосування стратегії диверсифікації є: привабливість галузі з точки зору рентабельності і можливості розвитку; стабільний фінансовий стан та місце даного підприємства в галузі на момент диверсифікації; асоціативні зв'язки між профілем підприємства та потребами галузі, куди диверсифікує свою діяльність підприємство; створення замкнутих виробничих циклів; оперативне та адекватне реагування на зміну смаків і переваг споживачів тощо. Загрозами диверсифікації виступають: невизначеність, необ'єктивність оцінки власної компетентності та особливостей нового ринку; ускладнення управління підрозділами великих диверсифікованих підприємств; загострення проблеми пошуку джерел фінансування; невизначеність часу впровадження; неадекватне реагування споживачів [11].

Слід розуміти, що диверсифікація діяльності є складним і багатоаспектним процесом: з одного боку, сама по собі диверсифікація – це підхід до зниження ризиків у діяльності для забезпечення необхідного рівня економічної ефективності; з іншого – реалізація дивер-

сифікації несе у собі нові потенційні ризики, які можуть вплинути на загальну економічну ефективність. Тому необхідно чітко розуміти, які ризики можуть бути зменшені за рахунок диверсифікації і які ризики виникнуть внаслідок вибору даної стратегії розвитку [5].

Як стверджує О. Кавун [5], процесу диверсифікації діяльності торговельних підприємств притаманні наступні ризики:

- незнання або недостатнє вивчення специфіки нового ринку та особливостей купівельної поведінки споживачів;
- погіршення загальної економічної ситуації у країні;
- загострення конкуренції за рахунок активізації наявних конкурентів і виходу на ринок нових суб'єктів підприємницької діяльності;
- неспрогнозовані фінансові втрати внаслідок погіршення кон'юнктури обраного ринку;
- відсутність управлінського досвіду в обраній сфері діяльності;
- неефективна організаційна структура управління та розподіл відповідальності між бізнес-одинацями;
- ризик втрати ключових конкурентних переваг в основній сфері внаслідок так званого «розпорошення зусиль» між додатковими видами діяльності в результаті відволікання ресурсів на їх розвиток;
- погіршення іміджу відомого бренду в разі негативних наслідків діяльності.

За таких умов ефективне управління диверсифікацією діяльності торговельних підприємств набуває особливої важливості. Удосконалення механізму управління диверсифікацією діяльності підприємницьких торговельних структур розглядатиметься у подальших дослідженнях.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, останнім часом відбувається урізноманітнення форм та напрямів здійснення диверсифікації діяльності торговельних підприємств. Для того, щоб диверсифікація була розумною, її мета повинна бути узгоджена з місією підприємства та з потребами ринку, при цьому максимально ефективно використовуватися ресурси та компетенції підприємства. Тільки за умови ефективного управління диверсифікація діяльності забезпечуватиме отримання торговельними підприємницькими структурами суттєвих переваг у конкурентній боротьбі, підвищення фінансово-економічних показників та їх розвиток.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Офіційний сайт Головного управління статистики в Запорізькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zp.ukrstat.gov.ua/>.
3. Предеїн А. Розвиток роздрібних торговельних підприємств в Україні [Електронний ресурс] / А. Предеїн // Товари і ринки. – 2013. – №2. – С. 18-27. – Режим доступу: <http://tr.knteu.kiev.ua/files/2013/16/3.pdf>.
4. Ковінько О.М. Сутність та зміст стратегії диверсифікації підприємств при виході на зовнішній ринок / О.М. Ковінько // Вісник Хмельницького національного університету. – 2014. – №5. – Т. 2. – С.7-10.
5. Кавун О.О. Диверсифікація діяльності підприємницьких мереж у торгівлі: сутність, форми, мотиви та ризики здійснення [Електронний ресурс] / О.О. Кавун // Проблеми економіки. – 2014. – №2. – С.243-247. – Режим доступу: http://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2014-2_0-pages-243_248.pdf.
6. Івченко Л. Диверсифікація діяльності підприємств як чинник економічного зростання [Електронний ресурс] / Л. Івченко. – Режим доступу: http://sophus.at.ua/IA_2016_1/12_ivchenko_larisa-diversifikacija_dijalnosti_pidp.pdf.
7. Футало Т.В. Шляхи розвитку конкурентного середовища та посилення конкурентних переваг роздрібних торговельних підприємств [Електронний ресурс] / Т.В. Футало. – Режим доступу : http://vlp.com.ua/files/30_13.pdf.
8. Стефаненко М.М. Методологічні засади розвитку торговельних підприємств на внутрішньому ринку в сучасних умовах господарювання [Електронний ресурс] / М. М. Стефаненко // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2011. – Вип. 2. – С. 348-355. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2011_2_52.
9. Ковальчук С.В. Маркетингові стратегії розвитку торговельних підприємств / С.В. Ковальчук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2015. – №1. – С. 183-188.
10. Забурмеха Є.М. Особливості формування стратегії діяльності торговельного підприємства / Є.М. Забурмеха // Вісник Хмельницького національного університету. – 2014. – №5. – С. 133-136.
11. Захарін С.В. Економічна диверсифікація як ефективний механізм забезпечення розвитку підприємства [Електронний ресурс] / С.В. Захарін. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Natural/Vknutd/2012_1/139_145.pdf.

УДК 65.016:615.012

Роль стратегічного управління в забезпеченні стійкого розвитку підприємств фармацевтичної промисловості

Мохонько Г.А.

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

Хілько А.О.

студент
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

У статті досліджено вплив стратегічного управління на функціонування підприємств фармацевтичної промисловості, визначено основні проблеми функціонування фармацевтичних підприємств України та перспективи їх розвитку. Проаналізовано підходи до визначення категорії «стійкий розвиток». Окреслено принципи та функції стратегічного управління підприємством. Розроблено алгоритмічну моделі стратегічного управління стійким розвитком фармацевтичного підприємства, описано процес послідовності здійснення стратегічного управління. Виявлено основні проблеми застосування запропонованої моделі стратегічного управління стійким розвитком.

Ключові слова: стійкий розвиток, забезпечення стійкого розвитку підприємства, стратегічне управління, фармацевтична промисловість.

Мохонько Г.А. Хилько А.А. РОЛЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ В ОБЕСПЕЧЕНИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В статье исследовано влияние стратегического управления на функционирование предприятий фармацевтической промышленности, определены основные проблемы функционирования фармацевтических предприятий Украины и перспективы их развития. Проанализированы подходы к определению категории «устойчивое развитие». Определены принципы и функции стратегического управления предприятием. Разработана алгоритмическая модель стратегического управления устойчивым развитием фармацевтического предприятия, описан процесс последовательности осуществления стратегического управления. Выявлены основные проблемы применения предложенной модели стратегического управления устойчивым развитием фармацевтического предприятия.

Ключевые слова: устойчивое развитие, обеспечение устойчивого развития предприятия, стратегическое управление, фармацевтическая промышленность.

Mokhonko G.A., Hilko A.A. ROLE STRATEGIC MANAGEMENT IN THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF PHARMACEUTICAL INDUSTRY

The article studied the effect of strategic management in the operation of the pharmaceutical industry, identified basic problems of functioning of the Ukrainian pharmaceutical companies and their development prospects. Analyzed approaches to the definition of "sustainable development" category. Defined principles and functions of strategic management. Developed algorithmic model of the strategic management of sustainable development of the pharmaceutical company, describes the process sequence of the strategic management. Identified basic problems of application of the proposed model of the strategic management of sustainable development of the pharmaceutical company.

Keywords: sustainable development, sustainable development of the enterprise, strategic management, the pharmaceutical industry.

Постановка проблеми. В умовах високого ступеня невизначеності підприємницької діяльності різко росте інтерес до проблем забезпечення стійкого розвитку промислових підприємств, їх можливість швидкого здійснення діагностики та проведення можливих

змін. Аналіз результатів функціонування підприємств фармацевтичної промисловості показує, що однією з основних причин їх кризового стану є неефективне управління. Керівники підприємств потребують серйозної методичної допомоги при прийнятті управлін-

ських рішень, перш за все, в сфері коротко-строкових і довгострокових напрямків розвитку. У зв'язку з цим у підприємств виникає необхідність адаптації до зовнішнього середовища та виживання в сучасних умовах. Вирішення цієї проблеми неможливо без формування ефективної системи стратегічного управління, яка дозволяє завдяки якісним оцінкам підсистем розвитку та впровадженню об'єктивних стратегічних рекомендацій мінімізувати ризик кризи та забезпечити стабільне функціонування підприємства незалежно від різного роду впливу

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Нині розвиток теорії і практики управління стійким розвитком промислового підприємства отримує не тільки теоретичне, але найважливіше практичне значення. Дослідженням питань стратегічного управління в різний час займалися представники різних шкіл та напрямлень. Широке поширення отримали роботи Ансоффа І. [1], Друкера П. [2], Мінцберга Г. [3], Портера М. [4] та ін. Також відображені різні методи дослідження теоретичних основ управління стійким розвитком в роботах, О. М. Гончаренко, А. В. Гриньова, В. А. Гросул, В. В. Прохорова та ін.

Дослідженню загальнотеоретичних питань з приводу стратегічного управління присвячено не мало робіт, але степінь наукової розробленості окремих його аспектів залишається недостатнім. Отже, дослідження в цій темі потребують глибшого теоретичного опрацювання матеріалу з приводу стратегічного управління стійким розвитком підприємства.

Формування цілей статті. Метою статті полягає є визначення ролі стратегічного управління в забезпеченні стійкого розвитку підприємств фармацевтичної промисловості, шляхом вирішення таких питань:

- визначити основні проблеми функціонування фармацевтичних підприємств України та перспективи їх розвитку;
- проаналізувати підходи до визначення категорії «стійкий розвиток»;
- окреслити принципи та функції стратегічного управління підприємством;
- розробити алгоритмічну моделі стратегічного управління стійким розвитком фармацевтичного підприємства, описати процес послідовності здійснення стратегічного управління;
- виявити основні проблеми застосування запропонованої моделі стратегічного управління стратегічного управління стійким розвитком фармацевтичного підприємства;

Виклад основного матеріалу. Виробництвом фармацевтичної продукції в Україні на сьогодні займаються близько 117 вітчизняних підприємств, зокрема: ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця», ПАТ «Фармак», ПАТ НВЦ «Борщагівський хіміко-фармацевтичний завод», корпорація «Артеріум», Група компаній «Лекхім» та інші. Приблизно 50% медичних препаратів фармацевтичного ринку припадає саме на вітчизняні підприємства [5, с. 53].

Характерних для вітчизняного фармацевтичного ринку проблем є чимало. Їх перелік можна продовжувати і поглиблювати. Представлені проблеми є основними і такими, що потребують первинного вирішення задля забезпечення конкурентоспроможності та розвитку фармацевтичного ринку України у світовому масштабі, а отже, перспектив розвитку, які пов'язані з реалізацією ряду заходів, зображених в табл. 1.

З розгляду проблем та перспектив розвитку фармацевтичного ринку постає питання пошуку ефективних методів управління, а отже, розробки підходів до стратегічного управління діяльністю фармацевтичних підприємств які б враховували пріоритети стійкого розвитку і давали керівникам підприємств дієвий інструмент оцінки ступеня досягнення цілей стійкого розвитку.

Отже, успішне функціонування фармацевтичного підприємства в ринкових умовах неможливе без стійкого його розвитку, а розробка, корегування, доопрацювання стратегії являються постійними процесом стратегічного управління стійким розвитком. Розглянемо основні підходи до визначення категорії «стійкий розвиток», зображених в табл. 2.

Стратегічне управління має орієнтуватися на найважливіші аспекти діяльності фармацевтичного підприємства, а стратегічні плани складатися з в рахуванням пріоритетів стійкого розвитку.

Так, як на сьогодні не існує адаптованої цілісної ефективної системи принципів стратегічного управління стійким розвитком підприємства в умовах господарювання, необхідним є виділити принципи на які буде базуватися стратегічне управління фармацевтичного підприємства, а саме [8, с. 75]:

- науково обґрунтований вибір цілей розвитку фармацевтичного підприємства, які відповідають вимогам ринку;
- систематичний пошук нових форм і видів діяльності, які забезпечують підвищення конкурентоспроможності;

– забезпечення узгодженості інтересів підприємства і зовнішнього середовища, індивідуалізація стратегій;
 – диференціація задач стратегічного і оперативного управління;
 – збалансованість стратегічних, тактичних і операційних цілей, як забезпечують вико-

нання стратегічних і тактичних задач;
 – інтеграція і глобалізація бізнесу.
 Також, слід виділити основні функції стратегічного управління стійким розвитком [8, с. 75]:
 виявлення місії, задач та цілей розвитку підприємства;

Таблиця 1

Проблеми функціонування та перспективи розвитку фармацевтичного ринку в Україні [5, с. 55; 6, с. 215]

Проблеми функціонування	Перспективи розвитку
<ul style="list-style-type: none"> – Низький рівень інноваційної активності підприємств; – Недостатній рівень якості фармпродукції; – Домінування на ринку вітчизняних фармвиробників за показниками обсягів продукції натомість якості та фінансових результатів; – Обмеженість асортиментних позицій лікарських засобів вітчизняних виробників; – Розгляд ліків як виключно споживчого товару; – Надмірна імпортозалежність фармацевтичного ринку; – Міграція фахівців фармацевтичної сфери та «Фармацевтичний» туризм. 	<ul style="list-style-type: none"> – Забезпечення інвестування вітчизняних виробників медпрепаратів у проведення НДДКР, що може призвести до кращої результативності діяльності, зменшення часу впровадження продукції фармацевтичної промисловості від етапу клінічних досліджень до створення кінцевого продукту; – Поглиблення міжнародної кооперації вітчизняних виробників фармацевтичної продукції із зарубіжними, зокрема з країн ЄС для обміну досвідом, технологіями та залучення інвестицій у розвиток; – Реалізація стратегій розвитку, які дозволять підвищити рівень конкурентоспроможності українських фармкомпаній в рамках інтенсифікації євроінтеграційних процесів; – Оптимізація логістичних ланцюгів постачання, виробництва та збуту фармацевтичної продукції; – Удосконалення системи ціноутворення відповідної внутрішнім і зовнішнім факторам функціонування фармацевтичних компаній – Удосконалення маркетингової діяльності українських фармкомпаній, спрямованої на зменшення ризиків; – Прискорення процесу реалізації реформ у системі охорони здоров'я та впровадження європейських стандартів у фармацевтичній галузі.

Таблиця 2

Підходи науковців до визначення категорії «стійкий розвиток» [7, с. 288-290]

Автор	Визначення
І. Ансофф	багатоплановий, формально-поведінковий управлінський процес, який допомагає формулювати та виконувати ефективні стратегії, що сприяють балансуванню відносин між певним суб'єктом управління (переважно організаціями та установами), включаючи його окремі структурні одиниці, та зовнішнім середовищем, а також досягненню встановлених цілей
Б. Райан	програмний спосіб мислення й управління, забезпечений узгодженням цілей, можливостей підприємства й інтересів працівників
Д. Шендель	розглядає стратегічне управління як область наукових знань, що охоплює методологію формування стратегії розвитку підприємства й прийняття стратегічних управлінських рішень і способи їхньої практичної реалізації для досягнення цілей підприємства. Виходячи з цього формулювання, основою є стратегічні рішення, спрямовані на реалізацію певного плану дій
Дж. Хіггінсом	процес управління з метою здійснення місії організації шляхом управління взаємодії організації з її оточенням
Дж. Пірс і Р. Робінсон	визначають стратегічне управління як набір рішень і дій з формулювання й виконання стратегій, розроблених для того, щоб досягти цілі організації
Д. Хассі	вважає, що стратегічне управління можна розглядати як повніший спосіб управління бізнесом, який розглядає не тільки ринки і прийняття рішень, але й соціальний розвиток, упровадження й відповідність стратегії організаційній структурі й клімату



Рис. 1. Алгоритмічна модель стратегічного управління стійким розвитком фармацевтичного підприємства

Джерело: розроблено авторами

- удосконалення організаційної структури підприємства з ціллю виділення стратегічно значимих підсистем;

- обґрунтування та уточнення основних цілей проведення дослідження ринку, які базуються на системному аналізі ринку;

- виділення ключових повноважень;

- вибір тактики і точне планування способів і засобів досягнення поставлених задач;

- контроль і оцінка основних результатів, корегування вибраної стратегії і способів її реалізації.

У результаті теоретичного опрацювання наукової літератури нами запропоновано під стратегічним управлінням стійким розвитком розуміти процес управління, що спрямований на вироблення та реалізацію ефективних стратегій, які дають можливість підтримувати його безкризове функціонування та забезпечувати стійкий розвиток економічної, соціальної та екологічної діяльності в короткостроковому та довгостроковому періоді.

Підприємство досягає свого найкращого стану на певний проміжок часу до поки не відбудеться новий вплив з боку зовнішнього і внутрішнього середовища і існуючий стан підприємства буде змінюватись, а процес стратегічного управління почнеться знову.

Представимо на рис. 1 алгоритмічну модель стратегічного управління стійким розвитком фармацевтичного підприємства.

Процес стратегічного управління стійким розвитком передбачає таку послідовність виконання:

1. Етап. Стратегічний аналіз, його сутність полягає в тому, що він виступає основою для обґрунтування стратегії стійкого розвитку підприємства, досліджує вплив зовнішніх та внутрішніх факторів, формує методикку для оцінки рівня стійкого розвитку з врахуванням його підсистем та ефективності управління;

2. Етап. Стратегічне планування, полягає в визначенні підходів до формування оптимальної стратегії стійкого розвитку фармацевтичного підприємства, виявленні стратегічних альтернатив розвитку та в виборі стратегії. Основна мета розробки будь-якої стратегії - це її реалізація, що виражається в досягненні цілей підприємства;

3. Етап. Реалізація стратегії розвитку, стадія реалізації стратегії є однією з найважливіших складових процесу стратегічного управління підприємством, саме від того, як буде організовано виконання стратегії, залежать результати, які будуть досягнуті підприємством. Стадія оцінки і контролю виконання

стратегії завершує цикл стратегічного управління. На цій стадії проводиться оцінка ефективності реалізації стратегії. Стратегічний контроль передбачає:

- з'ясування того, правильно чи неправильно здійснюється реалізація стратегії;

- визначення того, наскільки обрана стратегія і заходи щодо її реалізації призвели до досягнення поставлених цілей;

- вироблення рекомендацій щодо проведення коригування стратегії і заходів щодо її реалізації у відповідності зі сформованими умовами.

Основними проблемами практичного застосування запропонованої моделі стратегічного управління можуть бути [9]:

- відсутність необхідної інформації для прийняття стратегічних рішень та розробки стратегічних планів;

- недостатнє використання науково-методичного арсеналу управління;

- слабо розвинена система поточного аналізу, контролю та коригування стратегічних планів;

- недосконала система стимулювання працівників, які беруть участь у розробці та виконанні стратегічних заходів;

- недостатній рівень організаційного, соціально-психологічного та фінансового забезпечення стратегічного управління.

Отже, варто відмітити, що без стратегічного управління майбутнє підприємства залишається настільки непередбачуваним і небезпечним, що прийняті управлінські рішення в подібних умовах можуть істотно послабити конкурентне становище і привести до неправних наслідків.

Проведене дослідження дозволяє зробити наступні висновки:

1. Визначено основні проблеми функціонування фармацевтичних підприємств України та перспективи їх розвитку. Проблеми функціонування фармацевтичних підприємств є багато, фармацевтичні підприємства утримують лідируючі позиції завдяки кількісним параметрам, що є негативно, основне завдання яке має ставитись це інноваційний вектор розвитку вітчизняного фармацевтичного ринку в структурі національної економіки. Він має забезпечувати покращення рівня суспільного здоров'я і відповідати якісним характеристикам життя населення.

2. Проаналізовано підходи до визначення категорії «стійкий розвиток», аналіз основних підходів дає можливість стверджувати, що стійкий розвиток це сукупність економіч-

них, екологічних та соціальних показників, які мають зберігати тенденцію до зростання, підприємство повинно йти до своїх цілей та досягати запланованих результатів в умовах кризового становища.

3. Окреслено принципи та функції стратегічного управління підприємством. В результаті виявлено, що для забезпечення стійкого розвитку підприємств фармацевтичної промисловості доцільно використовувати стратегічне управління, що дозволяє реагувати та своєчасно проводити зміни, що відповідають виклику з боку оточуючого середовища та дозволяють добиватися конкурентних переваг, що в сукупності дасть можливість підприємству вижити в довгостроковій перспективі досягаючи при цьому своїх цілей

4. Розроблено алгоритмічну модель стратегічного управління стійким розвитком фармацевтичного підприємства, що являє собою процес стратегічного управління та має послідовність виконання в три етапи: стратегічний

аналіз (оцінка впливу зовнішнього та внутрішнього середовища, оцінку рівня стійкого розвитку та ефективності управління); стратегічне планування; реалізація стратегії розвитку. Розглянуті етапи, є невід'ємною частиною стратегічного управління, яке носить яскраво виражений циклічний характер і є безперервним творчим процесом. Успішне завершення одного етапу обумовлює ефективність подальших і всього стратегічного управління в цілому, забезпечуючи постійне гнучке реагування підприємства на мінливі умови навколишнього середовища. Виявлено основні проблеми застосування запропонованої моделі стратегічного управління забезпечення стійкого розвитку, що можуть вплинути на кінцевий результат стратегічного управління.

Перспективи подальших досліджень можуть бути пов'язані з методикою оцінювання запропонованої алгоритмічної моделі стратегічного управління стійким розвитком фармацевтичного підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Ansoff, Igor. Corporate Strategy [Text] / Igor Ansoff. – New York: McGraw Hill, 1965. – 241 p.
2. Drucker, Peter F. The Practice of Management [Text] / Peter F. Drucker. – Harper Business; Reissue edition, 2006. – 416 p.
3. Мінцберг Г. Стратегічний процес / Г. Мінцберг, Дж Куїнн, С. Гослан – СПб.: Пітер, 2001. – 688 с.
4. Портер М. Е. Конкурентна стратегія: методика аналізу галузей і конкурентів/ М. Е. Портер: пров з англ І. Минервин - 2-е вид. – М.: Альпина Бізнес Букс, 2006. – 452 с.
5. Литвиненко Л. Л. Перспективи розвитку фармацевтичного ринку України в умовах поглиблення процесів євроінтеграції / Л. Л. Литвиненко, А. О. Собкова // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2015. – Вип. 40. – С. 51-57.
6. Голубка В. М. Механізми регулювання фармацевтичного ринку в Україні: дис. 08.00.03 / В.М. Голубка; Львів. нац. ун-т ім. Івана Франка – Львів, 2016. – 214 с.
7. Шилова. А. М. Концептуалізація поняття «стійкий розвиток промислового підприємства» [Текст] / А. М. Шилова // Журнал магістрів. – 2014. – № 2. – С. 287-296.
8. Гросул В.А Мамаєва А.С. Теоретический анализ сущности стратегического управления устойчивым развитием торгового предприятия / В. А. Гросул, В. С. Мамаєва [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.knigafund.ru/books/185058>.
9. Казакова Н.Є. Проблеми впровадження стратегічного підходу до управління на підприємствах в сучасних умовах / Н.Є. Казакова [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://sophus.at.ua/publ/2011_11_15_16_kampodilsk/section_5_2011_11_15_16/problemi_vprovadzhenja_strategichnogo_pidkhodu_do_upravlinnja_na_pidpriemstvakh_v_suchasnikh_umovakh/7-1-0-141.

УДК 023:002.325

Особливості штрихкодів продовольчих та непродовольчих товарів підприємствами торгівлі

Олійник О.С.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки підприємства
Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка

Однією із особливостей штрихкодів товарів підприємств торгівлі є те, що при наявності на товарах штрихкоду новий штрихкод на товар не проставляється, а на товар без штрихкоду підприємство маркує його внутрішнім кодом. Для спрощення кодування розфасованих товарів їх пакування здійснюється на спеціальних електронних вимірювальних комплексах, що забезпечують друк етикеток з внутрішніми штрихкодами.

Ключові слова: штрихкод, продовольчі та непродовольчі товари, підприємства торгівлі, особливості, спеціальні електронні вимірювальні комплекси.

Олейник О.С. ОСОБЕННОСТИ ШТРИХКОДИРОВАНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ И НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ТОРГОВЛИ

Одной из особенностей штрихкодирования товаров предприятий торговли является то, что при наличии на товарах штрихкода новый штрихкод на товар не проставляется, а на товар без штриха предприятие маркирует его внутренним кодом. Для упрощения кодирования расфасованных товаров их упаковки осуществляется на специальных электронных измерительных комплексах, обеспечивающих печать этикеток с внутренними штрихкодами.

Ключевые слова: штрихкод, продовольственные и непродовольственные товары, предприятия торговли, особенности, специальные электронные измерительные комплексы.

Oliynyk O.S. THE PECULIARITIES OF BAR CODING OF FOOD AND NON-FOOD GOODS BY TRADING COMPANIES

One of the characteristics of goods bar coding provided in the presence of bar code on goods is the fact that new bar code is not stamped on a product, and the goods without a bar code are marked with the internal code by the company. To simplify coding of packaged products the packaging is made on special electronic measuring system, providing printing labels with internal bar codes.

Keywords: bar coding, of food and non-food goods, trading companies, characteristics, special electronic measuring system.

Постановка проблеми. Підвищення ефективності діяльності підприємств торгівлі залежить від багатьох факторів, основними із яких є покращення рівня продуктивності праці та реалізації продукції високої якості. Для забезпечення даних факторів підприємства виконуючи цілу низку чинних законодавчих актів застосовують штрихове кодування всіх видів товарів, використовуючи різні види відповідної техніки, що в свою чергу і являється своєрідною проблемою сьогодення, маючи свої важливі наукові чи практичні завдання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження Боженко Л., Оскольського В. та Татарчук Л. привели нас до думки, що в період сьогодення даним питанням займаються більш економісти-практики, чим економісти-науковці, а тому з точки зору наукового дослідження дане питання необхідно терміново досліджувати.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Нагальна потреба у забезпечення підприємство відповідною технікою, при допомозі якої інформація про товар оперативно в достовірно зчитувалася.

Формулювання цілей статті. Основною ціллю статті являється приділити увагу як науковців так і практиків, щодо ефективного застосування штрихового кодування товарів.

Виклад основного матеріалу. Питання покращення якості товарів залишається бути актуальним в продовж не одного десятиліття в різних країнах світу, що в свою чергу стало передумовою щодо утворення та здійснення постійного забезпечення ідентифікації будь-якого товару міжнародною системою ідентифікації. Дана ідентифікація забезпечує однозначність товару не залежно від його характеристик, походження, призначення та застосування.

Штриховий код має неоднозначне визначення, а саме: по-перше штриховий код – це комбінація послідовно розміщених паралельних штрихів та проміжків між ними, розміри та розміщення яких встановлено певними правилами [1]. По-друге штриховий код являє собою послідовність штрихів і проміжків між ними (зазвичай вертикальних), за допомогою яких кодуються цифри, букви і інші знаки [2, с. 102]. По-третє це комбінація вертикальних смуг і цифр (розташування яких регламентовано певними правилами), що являє собою той чи інший товар у законодавчому вигляді [3].

Таким чином, ми можемо відмітити що штрихове кодування товарів це стратегічна схема розміщення вертикальних штрихів та відповідних проміжків між ними, що утворюють певну комбінацію, розміри та розміщення яких встановлено певними правилами.

Україна теж, являється членом міжнародної асоціації товарної нумерації EAN international і її представником є нумерувальна організація «ЄАН-Україна». Відповідно до Постанови КМ України №574 у 1996 р. в Україні введено маркування товарів штриховими кодами суб'єктами підприємницької діяльності [4]. На підставі даної Постанови товари маркуються штрих-кодами EAN, які присвоює їм нумерувальна організація «ЄАН-Україна».

Відповідно до правил здійснення зовнішньоторговельних операцій, що склалися, наявність штрихового коду є обов'язковою умовою здійснення експортних постачань. Товар, який не має штрихового коду не може бути прийнятий торговою фірмою. Останнє обумовлене тим, що відсутність штрихкоду не дозволяє на належному рівні здійснювати управління рухом товару, що припускає:

- ідентифікацію товару з повною автоматизацією;
- облік і контроль товарних запасів теж автоматизується;
- рух товару здійснюється за допомогою оперативного управління;
- обслуговування покупців здійснюється з підвищеним рівнем культури;
- маркетингові дослідження забезпечуються інформаційно.

Використання штрихового коду на упаковці або етикетці стало обов'язковою умовою здійснення зовнішньої торгівлі. При цьому застосування штрихового коду є економічно виправданим, при наявності його не менше ніж 85% товарів, що пропонуються.

Штриховий код широко використовується в багатьох країнах світу, а в деяких розвине-

них країнах він досягає надто високих рівнів – 70%.

Загалом штрихове кодування Системи «ЄАН-Україна» має на меті:

1. Утворення відповідних для впровадження в Україні інформаційних технологій автоматичної ідентифікації та електронного обміну даними і створення інформаційної бази для контролю та управління товарно-грошовим обігом, удосконалення систем обліку продукції;

2. Підвищення конкурентоспроможності товарів на вітчизняному та зарубіжному ринках;

3. Скорочення часу товарообігу за рахунок застосування електронних засобів обліку при виробництві товару, його складуванні, транспортуванні, реалізації та звітності державним органам.

Так, як штрихи та цифровий код являються складовими штрихованого коду товару, і штрихи поділені на крайові й центральні з різною довжиною, а цифровий код це сукупністю груп кодів, а саме: коду країни виробника товару, коду виробника товару, коду товару, контрольної цифри, що використовується для контрольної функції і є розрахунковою та специфічним кодом – знаком товару, яка вказує що діяльність, пов'язана з продажем чи виготовленням цього товару, дозволена додатковим дозволом, а саме являється ліцензійною, і на нього отримання ліцензії, то п'ять цифр коду товару розкривають його не повторність, так перша цифра відповідає найменуванню товару, друга – його споживчі якості, третя – розмір товару чи його масу, четверта – інгредієнти товару, п'ята – колір товару.

Штрих-коди поділяються на три види: штриховий код EAN – для країн Європи; штриховий код UPC – для країн Американського континенту; внутрішній штриховий код EAN, що діє на території певної країни.

Одним напрямком спрощення роботи в торгівлі є використання штрих кодів, присвоєння яких відбувається у відповідності до Постанови КМУ №574 [4]. Загалом різновидність штрихового кодування дозволяє підвищити ефективність роботи, захист товару та полегшення її управлінням.

Для покращення організації роботи на підприємствах торгівлі виникла необхідність оснастити спеціальними технічними засобами штрихового кодування, а саме ручними й стаціонарними сканерами, терміналами збирання й накопичення інформації, принтерами етикеток зі штрих кодами тощо.

Застосовуючи штрихове кодування в торгівельних підприємствах необхідно звернути особливу увагу на продукцію виробників різних товарів, так як якість друку штрихкоду в тій чи іншій друкарській фірмі може бути різне і не відповідати геометричним і оптичним характеристикам штрихового кодування, його розташування на товарі, а також не передбачає відповідним вимогам кодування.

З метою забезпечення відповідності оригіналу штрихового коду і зображення на етикетках необхідно виробнику товарів подавати друкарській фірмі зображення штрихкоду в електронному вигляді і про це повідомляти торговельним підприємствам. Якість даної операції перевіряється на спеціальному пристрої – верифікаторі, а дана операція називається – верифікація, і при наявності у виробника товарів протоколу верифікації торговельне підприємство не буде в подальшому мати якісь неприємності в роботі із застосуванням автоматизованих торговельних процесів, що зчитують штриховий код товарів.

Однією із особливостей штрихкодування товарів підприємств торгівлі є те, що, при наявності на товарах штрихкоду, новий штрихкод на товар не проставляється, а товар без штрихкоду підприємство маркує його внутрішнім кодом. Для спрощення кодування розфасованих товарів їх пакування здійснюється на спеціальних електронних вимірювальних комплексах, що забезпечують друк етикеток з внутрішніми штрих кодами.

При продажу товарів виникає необхідність у застосуванні ваговимірювальних або вагокасових комплексів чи електронних терез, які друкують етикетки зі штрих кодами. До таких товарів можуть відноситись вагові товари, а саме салати, сири, печиво, цукерки тощо. Фасовані товари в сітки, маркуються етикетками зі штрих кодами, що прикріплюються до сітки, або до стрічки шпагату, яким зав'язується пучки.

Так, тепер на підприємствах торгівлі можливе підключення штрихкодових принтерів до електронних ваг – і відповідно тоді друкований код містить артикул, внутрішній код і вагу товару.

За допомогою принтера штрихкоду можливий друк штрихкоду як на чистих етикетках, так і додруковування змінної інформації на етикетки з попереднім друком. При цьому, необхідна продуктивність друку забезпечується широким різноманіттям модельного ряду принтерів. Програмне забезпечення, яке додається до деяких моделей, дає можливість самостійно розробити макет етикетки,

що включає графічну інформацію (наприклад, логотип фірми). Для деяких товарів, наприклад, медичних, може виникнути необхідність надрукувати етикетку невеликого розміру. У цьому випадку вона повинна бути підвищеної чіткості. Чіткість залежить від роздільної здатності друку, яке вимірюється кількістю точок на дюйм або dpi.

При продажі непродовольчих товарів, таких художніх промислів та товари без упаковок на них прикріплюються етикетки з внутрішніми штрих кодами. При продажу тканин, лінолеумів, будівельних матеріалів, дрібних господарських товарів етикетки до них прикріплюються до упаковки або видаються покупцю.

При продажу товарів, що не мають упаковки, етикетка з внутрішнім штрихкодом наноситься на загальну упаковку.

В зв'язку з особливостями продажу товарів промислової і не промислової групи у процесі щоденної діяльності торгових підприємств можуть виникнути помилки, а саме – при застосуванні внутрішніх кодів товарів ідентифікаційні номери з префіксами які, забезпечують однозначну нумерацію в межах України, тому підприємства вимушені перемаркувати такі товари, використовуючи Рекомендації по застосуванню внутрішніх штрихових кодів для маркування на підприємствах сфери торгівлі, затверджені наказом МЗЕЗ торгу України від 26.06.98 р. №383 [5] та Правила з введення штрихового кодування у сфері торгівлі, затверджені наказом МЗЕЗ торгу України від 26.03.97 р. №196 [6] і Правила з введення штрихового кодування у сфері торгівлі [7].

Низка діючих нормативних документів України передбачає обов'язкове маркування товарів штриховими кодами.

Хоча вимоги нормативних документів не охоплюють усіх товарів, обов'язкову наявність штрихового коду на товарі зумовлюють потреби сучасних підприємств оптової та роздрібною торгівлі. Підприємство торгівлі просто не матиме змоги обліковувати товар без штрихового коду.

Висновки. В умовах конкурентного середовища значна частина інформації повинна бути оперативною, а також недоступною для її використання спеціально нерегламентованими користувачами. Таку можливість нам дає штрихове кодування, тобто графічне зображення штрихів і пробілів, що значною мірою полегшує облік і контроль матеріальних засобів. В останні роки набуло широкого поширення штрихове кодування в багатьох

країнах світу, а також в Україні і найпопулярнішим кодом на сьогодні є 13-розрядний європейський код EAN-13, наявність якого на упаковці дає можливість організувати ефективний контроль за походженням товарів, починаючи з пакувальної лінії, завершуючи складом магазину. Застосування штрихового кодування дозволяє значно поліпшити такі процеси як – виробництво товарів (сорткування, підрахунок, контроль над запасами,

добірку і відвантаження товарів); оптова торгівля (отримання товарів, контроль над запасами, відвантаження, розрахунок); робота транспортної служби (отримання товарів, відбір і відвантаження); а також роздрібною торгівлі (отримання товарів, відвантаження зі складу і контроль над запасами). Останнім часом штрихове кодування стало відігравати велику роль не тільки в специфічних сферах, але і в нашому повсякденному житті.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Боженко Л.І. Управління якістю основи стандартизації та сертифікації продукту (укр. яз) Начальний посібник // Львів «Афіша» 2001. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nashaucheba.ru/v 25267>.
2. Оскольский В.В. Во всемирной системе стандартов префикс «482» – визитная карточка Украины. – К.: Изд. Дом «Світ знань», 2006. – 172 с.
3. Татарчук Л. З досвіду впровадження технології штрихового кодування в Державній науковій сільськогосподарській бібліотеці Української академії аграрних наук. Минуло майже десять років з початку впровадження. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis.
4. Постанова КМУ №574 – Постанова КМУ від 29.05.96 р. №574 «Про введення штрихового кодування товарів». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4581-13>.
5. Рекомендації №383 – Рекомендації по застосуванню внутрішніх штрихових кодів для маркування товарів на підприємствах сфери торгівлі, затверджені наказом МЗЕЗ торгу України від 26.06.98 р. №383. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4687-13>.
6. Правила з введення штрихового кодування у сфері торгівлі, затверджені наказом МЗЕЗ торгу України від 26.03.97 р. №196. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4541-13>.
7. Постанова КМУ №1336 – Постанова КМУ від 23.08.2000 р. №1336 «Про забезпечення реалізації статті 10 Закону України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування і послуг». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4970-17>.

УДК 658.6:65.014.12:338.47

Методичні засади щодо визначення дієвості організаційної структури управління на телекомунікаційних підприємствах з урахуванням стадії життєвого циклу

Орлов В.М.

доктор економічних наук,
професор кафедри економіки підприємства та корпоративного управління
Одеської національної академії зв'язку імені О.С. Попова

Борисова Л.Є.

аспірант кафедри економіки підприємства та корпоративного управління
Одеської національної академії зв'язку імені О.С. Попова

У статті розглянуто методичні засади щодо оцінки дієвості організаційної структури управління (ОСУ) на телекомунікаційних підприємствах (ТКП) на основі циклічності їх розвитку. Запропоновано засіб оцінки дієвості ОСУ в залежності від стадії життєвого циклу ТКП та виявлено певний взаємозв'язок між поточною стадією ЖЦ підприємства та дієвістю його ОСУ

Ключові слова: організаційна структура управління, життєвий цикл телекомунікаційного підприємства, комплексний показник дієвості ОСУ.

Орлов В.Н., Борисова Л.Е. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ДЕЙСТВЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ ТЕЛЕКОМУНИКАЦИОННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ С УЧЕТОМ СТАДИИ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА

В статье рассмотрены методические принципы определения действенности организационной структуры управления (ОСУ) на телекоммуникационных предприятиях (ТКП). Предложен способ оценки действенности ОСУ в зависимости от стадии жизненного цикла ТКП и выявлено определенную связь между текущей стадией ЖЦ та действенностью его ОСУ

Ключевые слова: организационная структура управления, жизненный цикл телекоммуникационного предприятия, комплексный показатель действенности ОСУ.

Orlov V.N., Borysova L.E. METHODOICAL PRINCIPLES OF EFFECTIVENESS DETERMINATION OF MANAGEMENT'S ORGANIZATIONAL STRUCTURE AT THE TELECOMMUNICATION COMPANY ACCORDING TO LIFE-CYCLE STAGE

The article is devoted to the consideration of the methodical principles of effectiveness determination of the management's organizational structure of (MOS) at the telecommunication companies (TC). The effectiveness assessment method of the MOS is offered depending on a stage of TC lifecycle (LC). Also it is determined the interrelation between current LC and effective MOS.

Keywords: organization structure of management, life cycle of the telecommunication company, complex effectiveness indicator of the MOS.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Телекомунікації є важливою складовою вітчизняної економіки, джерелом забезпечення функціонування та зростання економіки країни. Стратегічною метою телекомунікацій є забезпечення споживачів телекомунікаційними (ТК) послугами. При цьому сфера телекомунікацій повинна, по-перше, передбачати своєчасний доступ до загальнодоступної ТК мережі в різних районах держави. Таким чином ТК сфера значно впливає на соціально-економічний розвиток країни та як одна з найбільш перспективних та швидко зростаючих сфер для

подальшого розвитку потребує зміни як на державному рівні, так і на рівні підприємств, як її складових. Особливої уваги потребують малі та середні телекомунікаційні підприємства (МСТП) які складають її базис. Їх розвиток, на даний момент, відбувається безперервно, але має циклічний характер і потребує постійного вдосконалення існуючих підходів до організації управління на ТКП з урахуванням циклічності що дозволить підвищити ефективність управління на МСТП. Тому постає актуальне питання дослідження дієвості ОСУ малих та середніх телекомунікаційних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Пошуком ефективних шляхів удосконалення ОСУ, в тому числі в сфері ТК, займається низка зарубіжних та вітчизняних вчених, а саме: І. Адізес [1], П.П. Воробієнко [3], В.М. Гранатуров [4], В.М. Орлова [6, 10], Л.О.Стрій [5], Н.Н. Федорова [9], М. Фейммант [11], Р.Л. Дафт [12] та інші.

Незважаючи на наявність значної кількості наукових публікацій по зазначеній тематиці подальшого опрацювання потребують проблеми формування методичних засад щодо визначення дієвості побудови ОСУ МСТП задля приведення ОСУ у відповідність до поточної стадії життєвого циклу МСТП і забезпечення сталого подальшого розвитку.

Постановка завдання. Метою статті є формування методичних засад щодо визначення дієвості ОСУ в залежності від стадії життєвого циклу МСТП.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливою умовою ефективної роботи ТКП є вибір оптимальної ОСУ для успішного здійснення самих функцій управління, задоволення кінцевого споживача у різноманітних ТК послугах та досягнення

таким чином основних стратегічних цілей ТКП. У теорії управління організаційна структура визначена як абстрактна категорія, що характеризується наступними трьома параметрами: ступень складності (кількість виразних ознак організації); ступень формалізації (кількість правил та процедур, що спрямовують поведінку працівників); ступень централізації (ступень зосередження права прийняття рішень).

Головною метою удосконалення ОСУ МСТП є визначення дієвості майбутньої структури. Дієвість системи управління може бути визначено за допомогою системи показників, яка спрямована на визначення ефективності побудованої моделі структури організаційного управління, які будуть розгалужені по різним напрямкам показників із урахуванням таких вимог:

- визначення спроможності ОСУ адаптуватися до зовнішніх змін на шляху досягнення поставлених цілей, можливості прогнозувати ці зміни, тобто перспективну спрямованість оргструктури;
- визначення долі впливу оргструктури управління на досягнення цілей МСТП;

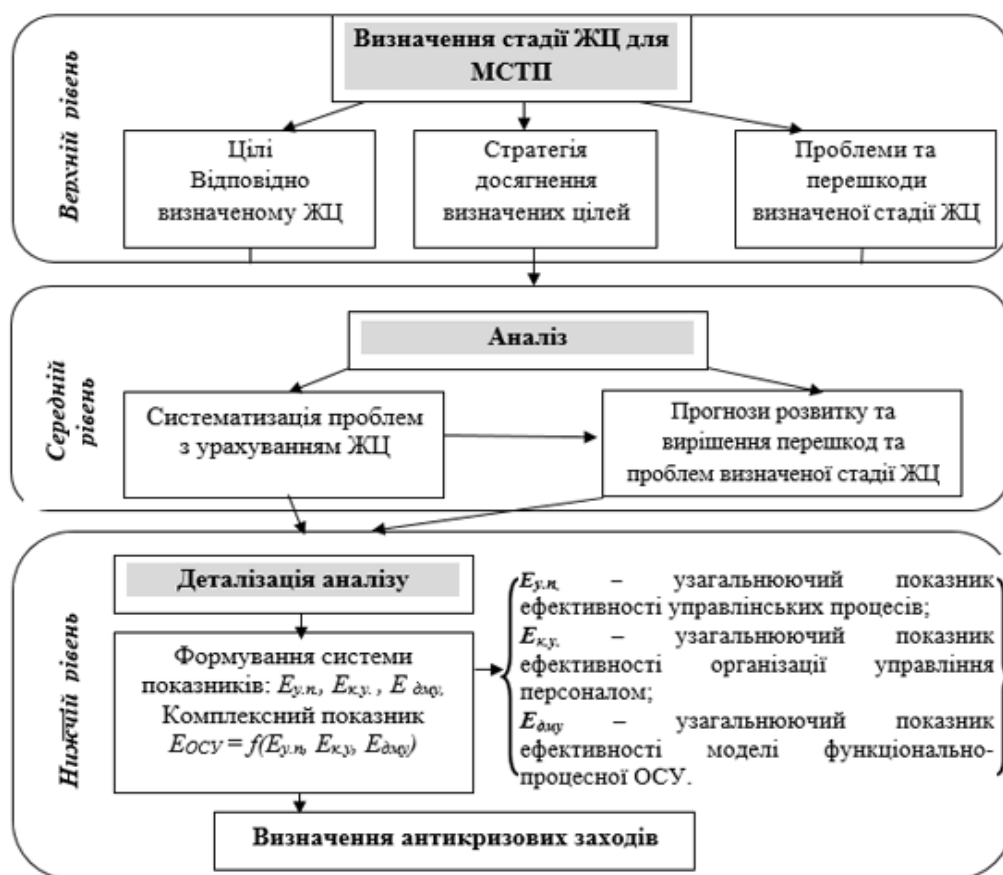


Рис. 1. Послідовність аналізу дієвості оргструктури управління МСТП

Джерело: власна розробка автора та показники з джерела [9]

– визначення та обґрунтування заходів щодо вдосконалення ОСУ та її окремих елементів(зв'язків);

– визначення першочергових антикризових заходів.

Із урахуванням визначених вимог в роботі наведено методичні засади щодо послідовності аналізу дієвості ОСУ та сформовано відповідну систему показників, які наведено на рис. 1. Наведена послідовність функціонує у такий спосіб:

1. Визначення стадії ЖЦ. Цей етап здійснюється на підставі науково-прикладних розробок, наведених у [2, с. 148-155] та полягає у визначенні ЖЦ, потім визначення цілей та стратегій їх досягнення із урахуванням проблем та перешкод визначеної стадії ЖЦ.

2. Проведення аналізу діяльності підприємства, визначення основних проблем та перешкод. Ці дослідження можуть бути здійснені у межах проблемно-орієнтованих проектів або конкретних проблемно-орієнтованих програм в рамках існуючої оргструктури з урахуванням визначеної стадії ЖЦ, кожній з яких відповідають різні типи проблем і гальмують розвиток підприємства.

Дослідження діяльності сучасних МСТП із використанням запропонованих методів показав наявність можливостей та загроз у діяльності підприємств (див. табл. 1), що досліджувались (ТОВ «ЛЕКОЛ», ТОВ «Альфа Інет» та ТОВ «Альфа ТВ»). Результати аналізу свідчать, що основними загрозами в діяльності МСТП є невизначеність, складність та рухливість зовнішнього середовища, які, у свою чергу, характеризуються браком достовірної інформації про останнє.

Це, також, негативно позначається на подальшій роботі вітчизняних МСТП та є перешкодою для прийняття управлінських рішень, побудови стратегічних цілей та послідовної оперативної діяльності й робить підприємство настільки нестійкими, що будь-які негативні зовнішні зміни можуть викликають системне кризове явище, коли система управління не здатна задіяти вже розроблений комплекс мір протидії або виробити комплекс реакцій, спрямованих на самозбереження. Таким чином, головними перешкодами в діяльності МСТП є:

– брак достовірної інформації про ринок та підприємства, що на ньому працюють, витрачання значного часу та зусиль для отримання необхідної інформації;

– неузгодженість структури планів стосовно послуг, що надаються та структури дійсного попиту;

– поява на ринку високотехнологічних та більш якісних послуг у конкурентів;

– неузгодженість політики збуту та безпосередньо продажу послуг та продуктів та нестабільність умов постачання необхідних матеріально-технічних ресурсів;

– брак кваліфікованих працівників у сфері зв'язку та інформатизації, необхідність додаткового навчання;

– відсутності нововведень в області маркетингу задля існуючих послуг та розробки нових послуг, їх втілення й розвитку тощо.

3. Оцінка дієвості ОСУ з визначенням антикризових засобів в разі потреби. Для цього розраховується комплексний показник ефективності та дієвості ОСУ (ЕОСУ). Разом з виявленим типом проблем результати такого

Таблиця 1

Можливості та загрози зовнішнього середовища МСТП

Можливості	Загрози	ТОВ «ЛЕКОЛ»	ТОВ «Альфа Інет»	ТОВ «Альфа ТВ»
Розробка нових видів послуг	Нестабільність структури та об'єму попиту	+	+	+
Відкриття нових сегментів ринку	Недостатня кількість кваліфікованих спеціалістів ІТ-сфери	+	+	+
Постійний розвиток та поява новітніх технологій в ТК сфері	Значне посилення конкурентної боротьби	+	+	-
Збільшення попиту на послуги та продукти ТК сфери	Діяльність МСТП обмежується з боку держави	+	+	+

*Знаками «+» можливості, «-» загрози сучасних МСТП

Джерело: Дані отримано на підставі проведеного опитування працівників МСТП та власних аналітичних досліджень автора

аналізу надають інформацію щодо загальних напрямків удосконалення ОСУ МСТП. Для деталізації можна зазначити такі аспекти:

- цілі, визначені МСТП на визначений період;
- надійність (працездатності) існуючої ОСУ та самого механізму управління;
- раціональність існуючої ОСУ, яка виражається у раціональності структуризації цілісної системи на елементи та стосунків між ними.

Визначення цілей МСТП є необхідним першим кроком для подальшого аналізу, що надає орієнтири для зрівняння. Нажаль, більшість з вітчизняних МСТП не мають визначених цілей й стратегій, або вони потребують корегування. Не впорядковані системно планові показники не узгоджуються із структурою економічних об'єктів, не відповідають напрямкам використання ресурсів і отриманим матеріальним результатам, тому досить складно оцінити внесок кожного блоку в цільову ефективність системи.

Значним кроком щодо деталізації аналізу є визначення показників $E_{у.п.}$, $E_{у.к.}$, $E_{дму}$ (див. рис. 1), що складають комплексний показник $E_{осу}$ та показують вплив на функціонування і розвиток МСТП, його кінцеві результати. Основна мета цих показників – це оцінка міри використання зовнішніх та внутрішніх можливостей у системі управління МСТП, виявлення чинників та кількісних показників розбіжності в планових та фактичних результатах діяльності та відповідності існуючої оргструктури управління МСТП умовам зовнішнього середовища, що надає можливість попередити ймовірні кризові ситуації чи майже кризовий стан для підприємства, уточнити модель взаємодії з зовнішнім середовищем задля запобігання зазначених ситуацій.

Для отримання кількісних оцінок вищезначених показників використано наступні методи: метод експертних оцінок на основі

п'ятибальної системи оцінювання (для $E_{у.п.}$), деталізуючи показники (для $E_{у.к.}$ та $E_{дму}$).

Після визначення середньо арифметичного значення отриманих оцінок для $E_{у.п.}$, вони порівнюються із відповідною шкалою (див. рис. 2).

Для характеристики ефективності управлінських процесів на МСТП, що аналізуються, ми використовуємо такі показники: тривалість управлінського циклу; ритмічність управління; оперативність рішень, що приймаються; економічність системи управління; рівень старанності апарату управління; рівень якості підготовки управлінських рішень; рівень використання робочого часу в апараті управління. Експертами було обрано: директора підприємства, головного бухгалтера (фінансиста) та начальника відділу продаж послуг. Результати аналізу наведено у табл. 2.

На основі отриманих середніх оцінок (стовпчик 5 табл. 2) проведено розрахунок ефективності управлінських процесів із урахуванням вагомості показників. Вагомість отримується також за допомогою експертного методу. Результати розрахунків наведено у табл. 3. Таким чином, середньозважений показник ефективності управлінських процесів по ТОВ «ЛЕКОЛ» дорівнює 3,8, по ТОВ «Альфа Інет» дорівнює 3,5 та 3,6 у ТОВ «Альфа ТВ». Такі результати по трьом підприємствам попадають у один діапазон [3-4].

Проведені розрахунки дозволили кількісно оцінити дієвість ОСУ та відмітити, що ОСУ досліджених МСТП недостатньо забезпечують співпрацю відділів підприємств та їх цілеспрямований розвиток (наприклад, не співпадання планів норми оброблених заявок на послуги кінцевих споживачів на 1 робітника та технічні можливості технічного відділу на 1 робітника, тощо), а також наявні великі витрати на досягнення стратегічних цілей, це свідчить про недосконалість управлінського

Діапазон оцінок	Результат оцінки
[0-1]	оргструктура не відповідає цілям і завданням діяльності підприємства
[2-3]	оргструктура неефективна, механізм управління не регламентує взаємодія елементів і їх цілеспрямований розвиток
[3-4]	оргструктура сприяє ефективній діяльності підприємства, проте механізм управління недостатньо ефективно забезпечує реалізацію цільових установок і вироблення рішень на досягнення максимальних результатів при мінімальних і необхідних витратах
[4-5]	оргструктура і механізм управління є ефективними

Рис. 2. Шкала оцінок для визначення показника $E_{у.п.}$

Джерело: власна розробка автора

механізму та не якісну підготовку управлінських рішень.

Важливим фактором у виробництві ТК послуг, особливо на етапі організації цього процесу, є людський чинник. Тобто аналіз дієвості ОСУ з точки зору кадрового потенціалу виявляє помилки в управлінні кадрами, що прямо пропорційно відображається на стані діяльності МСТП. Формування узагальнюючого показника ефективності організації управління кадрами ($E_{к.у.}$) складає розрахунки наступних показників (див. табл. 4). На підставі наведених показників, використовуючи

показники фінансової звітності досліджених МСТП, отримано розрахункові дані для кожного з трьох МСТП щодо ефективності їх організаційного механізму управління (табл. 5), показник $E_{м.у.}$:

Стабільність персоналу управлінської діяльності на ТОВ «ЛЕКОЛ» (див. табл. 5, 5.1.) підвищилась на 14% у 2015 р. в порівнянні з 2014 р., це свідчить про відсутність великої плинності кадрів управління. При цьому питома вага на утримання апарату управління знизилася з 94, 3% до 60,6%. Так ефективність організаційного механізму управління

Таблиця 2
Експертна оцінка показників ефективності управлінських процесів на МСТП

Показники	Оцінка у балах від 0 до 5											
	Директора підприємства			Головний бухгалтер			Начальника відділу продаж послуг			Середня оцінка		
	I*	II*	III*	I*	II*	III*	I*	II*	III*	I*	II*	III*
Тривалість управлінського циклу	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3,7	3,7	3,7
Оперативність рішень	3	4	3	3	3	3	4	4	3	3,3	3,7	3
Економічність системи управління	4	3	4	3	2	3	3	3	3	3,3	2,7	3,3
Рівень старанності апарату управління	5	4	4	4	5	5	4	3	3	4,3	4	4
Рівень якості підготовки управлінських рішень	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	3,7	3,7
Рівень використання робочого часу в апараті управління	4	4	4	4	4	4	5	3	4	4,3	3,7	4

* I – данні ТОВ «ЛЕКОЛ», II – данні ТОВ «Альфа Інет», III – данні ТОВ «Альфа ТВ».

Джерело: власна розробка автора

Таблиця 3
Розрахунок показник ефективності управлінських процесів на МСТП

Показники	Коефіцієнт вагомості (q_i)	Середня оцінка (A_i)			Показник дієвості $E_{уп.} = (A_i * q_i)$		
		I*	II*	III*	I*	II*	III*
Тривалість управлінського циклу	0,15	3,7	3,7	3,7	0,6	0,6	0,6
Оперативність рішень	0,22	3,3	3,7	3	0,7	0,8	0,7
Економічність системи управління	0,16	3,3	2,7	3,3	0,5	0,4	0,5
Рівень старанності апарату управління	0,12	4,3	4	4	0,5	0,5	0,5
Рівень якості підготовки управлінських рішень	0,2	4	3,7	3,7	0,8	0,7	0,7
Рівень використання робочого часу в апараті управління	0,15	4,3	3,7	4	0,7	0,6	0,6
	1	-	-	-	3,8	3,5	3,6

* I – данні ТОВ «ЛЕКОЛ», II – данні ТОВ «Альфа Інет», III – данні ТОВ «Альфа ТВ».

Джерело: власна розробка автора

ТОВ «ЛЄКОЛ», у динаміці, починає покращуватися, але показник $E_{у.к.} = 0,72$ все ще малий, при нормі вище 1, й потребує корегування управлінської роботи.

Показники стабільності персоналу управлінської діяльності на ТОВ «Альфа Інет» (див.

табл. 5, 5.2.) підвищилися, рентабельності апарату управління збільшилась на 38% у 2015 р. (на 85,52 тис. грн./робітника управління). Ці позитивні тенденції потрібно зафіксувати та підтримувати. Негативним, стало збільшення питомої ваги витрат на утри-

Таблиця 4

Показники ефективності організації управління кадрами

№ з/п	Показник	Метод розрахунку (формула)
1.	Коефіцієнт стабільності кадрів апарату управління (АУ)	$K_{к.у.1} = (Ч_{уп.п.р} - Ч_{уп.виб}) / Ч_{уп.с.р}$, де $Ч_{уп.п.р}$ – чисельність управлінського персоналу на початок року; $Ч_{уп.виб}$ – чисельність управлінського персоналу, що вибула протягом року; $Ч_{уп.с.р}$ – середньорічна чисельність АУ
2.	Продуктивність праці АУ	$K_{к.у.2} = V / Ч_{уп.п.}$ тис. грн, де V – обсяги виробництва продукції, $Ч_{уп.п.}$ – чисельність АУ на початок року
3.	Рентабельність АУ	$K_{к.у.3} = ЧП / Ч_{уп.п.}$ тис.грн., де ЧП – це чистий прибуток
4.	Питома вага витрат на вміст АУ в загальній структурі собівартості	$K_{к.у.4} = B_{у.} * 100 / C_{п.}$, де $B_{у.}$ – витрати на управління, $C_{п.}$ – собівартість виробництва

Джерело: [9] та власні розробки автора

Таблиця 5

Показники оцінки $E_{у.к.}$ для МСТП

5.1. Показники оцінки $E_{у.к.}$ для ТОВ «ЛЄКОЛ»							
№ з/п	Показник	2015	2016	Відхилення		Коефіцієнт вагомості (q_i)	Показник дієвості $E_{у.к.}^*$
				Абсол.	% (A_i)		
1.	$K_{у.к.1}$	0,88	1	0,12	1,14	0,2	0,23
2.	$K_{у.к.2}$	197,8	211,4	13,5	1,07	0,25	0,27
3.	$K_{у.к.3}$	-8,7	5,88	14,6	-	0,20	-
4.	$K_{у.к.4}$	94,3	60,6	-33,8	0,64	0,35	0,22
						1	0,72
5.2. Показники оцінки $E_{у.к.}$ для ТОВ «Альфа Інет»							
№ з/п	Показник	2015	2016	Відхилення		Коефіцієнт вагомості (q_i)	Показник дієвості $E_{у.к.}^*$
				Абсол.	% (A_i)		
1.	$K_{у.к.1}$	0,75	0,8	0,05	1,07	0,2	0,21
2.	$K_{у.к.2}$	529,2	712,08	182,86	1,35	0,25	0,34
3.	$K_{у.к.3}$	227,3	312,86	85,52	1,38	0,20	0,28
4.	$K_{у.к.4}$	53,1	62,85	9,70	1,18	0,35	0,41
						1	1,24
5.3. Показники оцінки $E_{у.к.}$ для ТОВ «Альфа ТВ»							
№ з/п	Показник	2015	2016	Відхилення		Коефіцієнт вагомості (q_i)	Показник дієвості $E_{у.к.}^*$
				Абсол.	% (A_i)		
1.	$K_{у.к.1}$	0,9	0,6	-0,3	0,67	0,2	0,13
2.	$K_{у.к.2}$	322,9	332,4	9,54	1,03	0,25	0,26
3.	$K_{у.к.3}$	161,9	84,6	-77	0,522	0,20	0,10
4.	$K_{у.к.4}$	78,5	82,7	4,13	1,05	0,35	0,37
						1	0,86

*показник дієвості визначається за формулою $E_{у.к.} = (A_i * q_i)$

Джерело: Сформовано на основі даних підприємств ТОВ «ЛЄКОЛ», ТОВ «Альфа Інет», ТОВ «Альфа ТВ» та власні розрахунки автора

мання апарату управління на 9,7 тис. грн., що склало 18% у 2015р. і в порівнянні з 2014 р. Так, показник $E_{y.k.} = 1,24$ на ТОВ «Альфа Інет», що показує позитивну динаміку.

На ТОВ «Альфа ТВ» (табл. 5, 5.3.) відмічається негативна тенденція до скорочення кількості штату управлінців на 33% у 2015 р. в порівнянні з 2014 р. Рентабельність управлінського персоналу знизилась на 77 тис. грн. (52,2%) у 2015 р. Загальна тенденція показників ефективності організаційного механізму управління вказує на зниження його дієвості на ТОВ «Альфа ТВ», показник $E_{y.k.} = 0,86$. Це надалі призведе до зростання собівартості послуг ТОВ «Альфа ТВ» та адміністративних витрат.

Для отримання загальної оцінки ефективності моделі процесно-функціональної ОСУ ($E_{дму}$) автором запропоновано використовувати наступні показники (див.табл. 6). Визначення дієвості ОСУ досліджуваних МСТП можна характеризувати також через раціональність вертикальної та горизонтальної структуризації управління на МСТП. Цей показник дозволить обґрунтувати необхідність використання процесно-орієнтованого підходу в управлінні підприємством і представляє собою функцію від детальних показ-

ників $K_{дму1}$, $K_{дму2}$, $K_{дму3}$ (які пояснюються далі), а саме: $E_{дму} = f(K_{дму1} \cdot K_{дму2} \cdot K_{дму3})$

Виходячи з цього, на підставі визначення комплексного показника $E_{дму}$ ОСУ можна визначити недоліки існуючої ОСУ та обґрунтувати доцільність переходу до процесно-функціонального управління МСТП.

Визначення цієї доцільності відбувається за допомогою таких чинників:

– відсікання дублювання функцій (чим менший даний показник $K_{дму1}$, тим більш ефективна побудова ОСУ) декількома службами чи відділами;

– наявність значної централізації, $K_{дму2}$, що вказує на недоліки у прийнятті рішень та повноважень у прийнятті рішень, коли вони приймаються на досить високому рівні;

– зменшення оперативності прийняття рішень, або навпаки, надмірна делегація повноважень на більш низький рівень без забезпечення належними ресурсами та повноваженнями тощо.

– $K_{дму3}$ коефіцієнт ланковості, якщо він близький до 1, то кількість ланок на підприємстві наближається до оптимальної. Якщо $K_{дму3} < 1$, це свідчить про велике навантаження на підрозділи чи відділи, виходячи з чого, необхідним є збільшення кількості ланок

Таблиця 6

Показники оцінки $E_{дму}$ організаційної структури управління

№ з/п	Показник	Метод розрахунку (формула)
1.	Коефіцієнт дублювання функцій в системі управління	$K_{дму1} = F_{дубл.} / F$, $F_{дубл.}$ – кількість дубльованих функцій в СУ; F – загальна кількість функцій СУ
2.	Коефіцієнт централізації управління	$K_{дму2} = C_{т.} / (C_{т.} + C_{м.})$, де $C_{т.}$ – кількість працівників топ-менеджменту (вищий рівень управління); $C_{м.}$ – кількість працівників середнього рівня управління.
3.	Коефіцієнт ланковості	$K_{дму3} = C_{л.ф.} / C_{л.оп.}$, $C_{л.ф.}$ – фактична кількість ланок на даному підприємстві; $C_{л.оп.}$ – оптимальна кількість ланок на підприємстві, яке обране за базовий варіант.

Джерело: [9] та власні розробки автора

Таблиця 7

Показники оцінки дієвості моделі процесно-функціонального ОСУ МСТП

№ з/п	Показник (формула)	Оцінка			Коефіцієнт вагомості (q_i)	Показник дієвості $E_{дму} = (A_i * q_i)$		
		I*	II*	III*		I*	II*	III*
1.	$K_{дму1}$	1,33	1,20	1,50	0,3	0,40	0,36	0,45
2.	$K_{дму2}$	0,50	0,60	0,67	0,4	0,20	0,24	0,27
3.	$K_{дму3}$	0,71	0,57	0,50	0,3	0,21	0,17	0,15
					1	0,81	0,77	0,87

* I – данні ТОВ «ЛЕКОЛ», II – данні ТОВ «Альфа Інет», III – данні ТОВ «Альфа ТВ».

Джерело: Сформовано на основі даних підприємств ТОВ «ЛЕКОЛ», ТОВ «Альфа Інет» та ТОВ «Альфа ТВ» та власні розрахунки автора

через поділ великих підрозділів на більш дрібні, й, навпаки, якщо $K_{\text{дмуз}} > 1$, тоді ОСУ занадто розгалужена й потребує скорочення.

Результати апробації на досліджених підприємствах наведено у табл. 7, які вказують на певну децентралізацію функцій по усім трьом МСТП. Це вказує на ефективну побудову ОСУ на МСТП, невелику відстань між рівнем прийняття рішень та рівнем їх виконання, що зменшує витрати на виконання, помилки та недоліки у виконанні рішень. Втім, на усіх трьох МСТП відмічене певне дублювання функцій, що пов'язано з переходом від функціональної структури організаційної побудови до процесно-орієнтованої, цей процес переходу ще триває ($K_{\text{дмуз}} > 1$), та викликає певну втрату коштів. На усіх трьох МСТП показники коефіцієнту ланковості $K_{\text{дмуз}} < 1$, що свідчить про велике навантаження на відділи цих підприємств і негативно впливає на якість роботи та кінцевий результат у вигляді не відповідної якості послуг.

Загалом оцінка дієвості моделі процесно-функціонального ОСУ ТОВ «ЛЄКОЛ», ТОВ «Альфа Інет» та ТОВ «Альфа ТВ» відображає позитивну тенденцію. Проте, необхідним є подальше вдосконалення та більш чітко виділення функцій та процесів для запобігання дублювання та втрати коштів, зменшення навантаження за рахунок перерозподілу відповідальних за процеси з більш навантажених працівників на менш навантажених.

Помилки в ОСУ на МСТП можуть призвести спочатку до зниження дієвості самої системи управління, та як наслідок всієї організаційної системи в цілому. Для цього необхідним є узагальнення підходу до аналізу дієвості ОСУ підприємств, що аналізується, як це було вказано на схемі рис. 1 (завершальний етап оцінки нижчого, деталізуючого рівня). Для узагальнення звернемося до комплексного показника дієвості ОСУ – $E_{\text{осу}}$, який може

бути визначено як функція від таких параметрів формальної моделі (вираз 1.1.):

$$E_{\text{осу}} = f(E_{\text{у.п.}}, E_{\text{у.к.}}, E_{\text{дмуз}}), \quad (1.1)$$

де $E_{\text{у.п.}}$, $E_{\text{у.к.}}$, $E_{\text{дмуз}}$ визначені на рис. 1 у блоці нижчий рівень деталізації.

Задля розрахунку комплексного показника ЕОСУ введемо коефіцієнти вагомості для узагальнюючих комплексних показників. Ці коефіцієнти вагомості були отримані за допомогою методу послідовних порівнянь [9, с. 196] та визначають ступінь впливи кожного з узагальнюючих показників на результати роботи МСТП через дієвість ОСУ і дорівнюють: для $E_{\text{у.п.}}$ – 0,5; для $E_{\text{у.к.}}$ – 0,25; для $E_{\text{дмуз}}$ – 0,25. Таким чином ми отримуємо наступні загальні показники по трьом підприємствам за виразами 1.1., 1.2. та 3.3. :

$$\text{– для ТОВ «ЛЄКОЛ»: } E_{\text{осу1}} = 0,5 \times 0,72 + 0,25 \times 0,81 + 0,25 \times 3,8 = 1,52 \quad (1.2.)$$

$$\text{– для ТОВ «Альфа Інет»: } E_{\text{осу2}} = 0,5 \times 1,24 + 0,25 \times 0,77 + 0,25 \times 3,5 = 1,69 \quad (1.3.)$$

$$\text{– для ТОВ «Альфа ТВ»: } E_{\text{осу3}} = 0,5 \times 0,86 + 0,25 \times 0,87 + 0,25 \times 3,6 = 1,55 \quad (1.4.)$$

Загальні показники $E_{\text{осу}}$ для ТОВ «ЛЄКОЛ», ТОВ «Альфа Інет» та ТОВ «Альфа ТВ» показують, що наявна ОСУ на усіх трьох МСТП є дієвою. Але показники, що деталізують комплексний показник $E_{\text{осу}}$, виявляють велику кількість недоліків в існуючих на підприємствах структурах управління, та необхідність їх вдосконалення для запобігання переходу до стадії ЖЦ спаду діяльності та поступового припинення діяльності.

Також в процесі дослідження та аналізу дієвості ОСУ на ТОВ «ЛЄКОЛ», ТОВ «Альфа Інет» та ТОВ «Альфа ТВ» було виявлено певний взаємозв'язок між поточною стадією ЖЦ підприємства та дієвістю його ОСУ. Цей зв'язок було проаналізовано та наведено у табл. 8.

Висновки з цього дослідження. Дієва оргструктура повинна бути гнучкою та чутливо реагувати на зміни, задля збереження

Таблиця 8

Співвідношення стадії ЖЦ та комплексного показника $E_{\text{осу}}$

Стадія життєвого циклу МСТП	Значення комплексного показника $E_{\text{осу}}$	Оптимальна організаційна структура управління
1. Поява	≤ 1	Спрощена лінійно-функціональна
2. Зростання	0,5 – 1,5	Лінійно-функціональна з елементами процесної організаційної моделі
3. Зрілість	1,25 – 2	Перехід до процесно-функціональної структури
4. Відродження/ Спад	≥ 2	Процесно-функціональна структура, наявність центрів відповідальності

Джерело: власна розробка автора

своєї цілісності та можливості слідкувати поставленим цілям МСТП. Безпосередньо структуризація управління показує рівень забезпеченості усіх підрозділів відповідальним управлінським персоналом, що указує на здатність ОСУ трансформуватися завдяки гнучким відносинам між елементами структури, які здатні також до трансформацій.

1. На усіх досліджених підприємствах відмічене значне навантаження на штат робітників, що показує не співпадіння визначеної стадії ЖЦ та їх ОСУ, що призводить до кризи управлінської діяльності та мотиваційної сфери, зростання собівартості послуг, як наслідок, збільшення витрат та падіння прибутків (що також підтверджує фінансовий аналіз), це у подальшому призведе до проявів кризи фінансово-економічного характеру, зокрема, до скорочення фінансової стабільності та незалежності МСТП. Подальший розвиток цих тенденцій призведе до погіршення проявів кризи у вигляді збоїв у поточній роботі МСТП через брак коштів, зниження якості надання послуг, падіння конкурентоспроможності, зниження попиту на послуги, і, у підсумку, до скорочення фінансових результатів.

2. Визначено слабкість у горизонтальних зв'язках на трьох МСТП, що свідчить про прояви управлінської кризи. Це є результатом неадекватної потребам підприємства

структури управління, що призводить до відсутності оперативного реагування на зміни у попиту на послуги з боку кінцевих споживачів, відсутності сприяння розробці нових послуг та продуктів, просуванню на нових сегментах телекомунікаційного ринку тощо.

3. Відсутність на кожному з трьох МСТП менеджера або невеликого відділу по розробці стратегії розвитку, продуктом роботи якого було би розробка стратегії функціонування та розвитку підприємства, що забезпечило продуктивну та ефективну діяльність підприємств, також свідчить про прояви кризи управління та невідповідності ОСУ наявним потребам як підприємства, так і ринку.

Проведені дослідження щодо дієвості ОСУ МСТП показали: оптимальне значення комплексного показника $E_{осу} = 2$ відповідає 3 стадії ЖЦ зрілості і досліджені МСТП знаходяться у процесі переходу від 2 до 3 стадії ЖЦ, тобто оптимальним для них є перехід до процесно-функціональної ОСУ. Відмічається деякі проблеми переходу, які також пов'язано із загальним кризовим станом економіки країни та потребують подальшого вивчення.

У перспективі подальших досліджень необхідним є врахування вказаних вище ознак можливої кризи на МСТП та приведення ОСУ у співвідношенні з визначеними ЖЦ цих МСТП й формування відповідних антикризових заходів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Адизес І.К. Управление жизненным циклом корпораций / Ицхак Калдерон Адизес; пер. с англ. В. Кузина. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 512 с.
2. Борисова Л.Є. Методичний підхід до визначення стадії життєвого циклу телекомунікаційного підприємства// Л.Є. Борисова // Економічний простір. – 2016. – № 111. – С. 147-158
3. Воробієнко П.П. Проблеми використання закономірностей впливу ІКТ на економічний розвиток країни / П. Воробієнко, В. Гранатуров // Економіка України. – 2011. – № 8. – С. 26-32
4. Гранатуров В.М. Управління конкурентоспроможністю оператора телекомунікацій: навч. посіб. / Гранатуров В.М., Литовченко І.В., Кораблінова І.А.; за наук. ред. проф. В.М. Гранатурова. – К.: Кафедра, 2013. – 256 с.
5. Голубев А.К. Современная маркетинговая среда предприятия телекоммуникаций Украины [Текст] / А.К. Голубев, Л.А. Стрий, Л.А. Захарченко, А.А. Сакун // Молодий вчений. – 2016. – № 9.
6. Ефективність управління підприємством в галузі зв'язку: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / [В.М. Орлов, І.В. Яцкевич, С.С. Новицька, Н.Ю. ПотаповаСінько]. – Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2013. – 292 с.
7. Економіка телекомунікацій: навч. посібник [для студентів вищих навчальних закладів.] / С.П. Воробієнко, В.М. Гранатуров, Л.А. Захарченко [та ін.]; за заг. ред. В.М. Орлова. – Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2014. – 512 с.
8. Закон України «Про телекомунікації» від 18.11.2003 № 1280-IV, зі змінами від 19.04.2014 [Електронний ресурс]./ Верховна Рада України. – Режим доступу до закону: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/про%20телекомунікації-вільний%20доступ> (дата звернення : 21.12.2016). – Назва з екрану.
9. Федорова Н.Н. Организационная структура управления предприятием : учеб. пособие / Н.Н. Федорова. – М. : ТК Велби, 2003. – 256 с.
10. Яцкевич І.В. Малі форми підприємства в телекомунікаційній сфері України: розвиток та трансформація: монографія / І.В. Яцкевич, О.В. Орлова, Д.О. Редькін. – О. : ВМВ, 2011. – 248 с.

11. Fiammante M. Dynamic SOA and BPM: From simplified integration to dynamic processes [Електронний ресурс] // Dynamic SOA and BPM: Best Practices for Business Process Management and SOA Agility. – 2009. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.servicetechmag.com/l32/0909-2>.
12. Daft R.L. Organization Theory and Design / R.L. Daft. – Mason.: South-Western Cengage Learning. – 2010. – 649 p.

УДК 338

Кількісна оцінка факторів внутрішнього та зовнішнього середовища при формуванні кадрової стратегії підприємства

Письменна О.О.

асистент кафедри економіки та підприємництва імені Т.Г. Бея
Національної металургійної академії України

У статті представлено методичний інструментарій оцінки факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на етапі стратегічного аналізу при розробці кадрової стратегії підприємства. Запропоновано здійснювати емпіричну оцінку коректності інформації за критеріями повноти, ідентичності, актуальності та наведено математичний апарат оцінки значущості (предикативності) й мінливості (волатильності) факторів для підвищення обґрунтованості стратегічних кадрових альтернатив.

Ключові слова: кадрова стратегія, стратегічний аналіз, фактор, предикативність, мінливість.

Письменная А.А. КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ОЦЕНКА ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ И ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ КАДРОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье представлен методический инструментарий оценки факторов внешней и внутренней среды на этапе стратегического анализа при разработке кадровой стратегии предприятия. Предложено осуществлять эмпирическую оценку корректности информации по критериям полноты, идентичности, актуальности и приведен математический аппарат оценки значимости (предикативности) и изменчивости (волатильности) факторов для повышения обоснованности стратегических кадровых альтернатив.

Ключевые слова: кадровая стратегия, стратегический анализ, фактор, предикативность, изменчивость.

Pysmenna O.O. THE TECHNOLOGY OF QUANTITATIVE ANALYSIS OF INTERNAL AND EXTERNAL ENVIRONMENT FACTORS FOR HR STRATEGY DEVELOPING

In the article the methodical tool of quantitative analysis of internal and external environment factors for HR strategy developing is presented. It is suggested to carry out the empiric estimation of data, that tests factors of external and internal environment on such parameters as plenitude, identity and actuality. And the second step of data analysis is determining predicativity and volatility for increasing HR strategy foundation.

Keywords: HR strategy, strategic analysis, factor, predicativity, volatility.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Теперішній стан економічних процесів, для яких характерні тенденції глобалізації, перманентність змін і зростання конкуренції, з одного боку, й розвиток електронних технологій та загальне підвищення техніко-технологічного рівня бізнес-процесів з іншого вимагають від підприємств далекоглядного стратегічного мислення та надають можливостей розбудови систем управління з урахуванням сучасного стану розвитку техніки та технології. В таких умовах особливого значення набувають питання обґрунтованості прийняття стратегічних рішень та формування потенціалу сталого розвитку суб'єктів господарювання. Одним з суттєвих елементів системи стратегічного менеджменту є управління персоналом та одним з важливих завдань є удосконалення методичного інструментарію формування кадрової стратегії з урахуванням специфічних рис цієї діяльності. Обґрунтованість та дієвість кадрової стратегії

в значній мірі обумовлена якістю та повнотою стратегічного аналізу, який має відповідати вимогам повноти та валідності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Роль і місце персоналу, його провідна роль у здійсненні результативної господарської діяльності підприємств досліджена в працях Гебера Н. А. [1], Ж. Фитц-енца, Б. Девісона [2], Д. Ульриха, У. Брокбенка [4], В. Пономаренка, С. Довбні, И. Клименко [5]. Питання управління персоналом та необхідність його стратегічної спрямованості набули розвитку у працях Е. Ветлужських [5], І.Р. Бузько, О.В. Вартанової, Г.О. Надьон [6], В.Г. Щербака [7], Л.В. Балабанової, О.В. Стельмашенко [8].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Попри достатню кількість досліджень і публікацій щодо стратегічного управління персоналом, слід зазначити необхідність удосконалення методичного інструментарію стратегічного аналізу з використанням конкретних підходів до чисельної

оцінки факторів зовнішнього та внутрішнього середовища з метою підвищення обґрунтованості стратегічних кадрових альтернатив.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою даної статті є розробка методичного інструментарію кількісної оцінки факторів зовнішнього та внутрішнього середовища при формуванні кадрової стратегії підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегічне планування в цілому та в області управління персоналом зокрема складається з оцінки зовнішнього та внутрішнього середовища, формування стратегічних альтернатив та стратегічного вибору-власне затвердження стратегії. Враховуючі специфічність кадрової стратегії як такої з метою унеможливлення її суперечності з іншими стратегічними установками підприємства доречним є розширення внутрішнього середовища на загальне та специфічне з виділенням конкретних показників-факторів, що можуть їх характеризувати [9]. Запропонована система показників містить 4 напрямки для аналізу, що включають зовнішнє макро- та мікросередовища, загальне та специфічне внутрішнє середовище. У кожен напрямок в свою чергу включено 4 групи факторів, що відображають політико-правові й організаційні аспекти здійснення діяльності щодо управління персоналом, фінансово-економічні фактори, соціокультурні та техніко-технологічні індикатори.

Достовірність результатів стратегічного аналізу та обґрунтованість кадрових стратегічних альтернатив в значній мірі обумовлена якістю інформаційної бази, що сформована для оцінки визначених факторів. З метою забезпечення належного рівня та обґрунтованості стратегічних рішень запропонована методика оцінки інформаційної бази для розробки кадрової стратегії, що містить 2 етапи фільтрації даних:

- 1) емпіричний аналіз даних, логічна оцінка коректності інформації;
- 2) кількісна оцінка значущості та мінливості факторів.

Система показників стратегічного аналізу може містити велику кількість індикаторів. Але слід зазначити, що, по-перше, не всі фактори є однаково суттєвими для прийняття рішень, а по-друге, не всі дані для аналізу можуть відповідати вимогам повноти та достовірності. Аналітична база має бути сформована найбільш повно (містити всю доступну інформацію на момент здійснення оцінки), дані мають бути достовірними, тобто об'єктивно відби-

вати стан соціально-економічних явищ, та не містити суттєвих помилок. Таким чином виникає необхідність емпіричної оцінки даних за певними критеріями-вимогами. До таких вимог віднесено повноту, ідентичність та актуальність. Дотримання цих вимог визначається експертно аналітиком на етапі формування бази для подальшої оцінки виходячи із сутності досліджуваного показника та джерел отримання даних.

Під повнотою даних розуміємо відносне число інформації, записів або документів, наявних у базі даних, до загального числа об'єктів з даної тематики або по відношенню до числа об'єктів в аналогічних базах даних. Наприклад, при аналізі специфічного зовнішнього середовища інформація про рівень оплати праці, чисельність та плинність персоналу може бути наявною не по всіх підприємствах галузі, тоді можлива оцінка повноти аналітичної бази як співвідношення кількості підприємств, за якими інформація відома, до загальної чисельності підприємств галузі, зважених часткою ринку.

Ідентичність інформації характеризується відносним числом інформації, що не містить помилок та дефектів, тобто співвідношенням достовірної інформації до її загальної кількості. Наприклад, при аналізі внутрішнього середовища база даних може містити помилки, що пов'язані з некоректним вводом інформації, її кодуванням. Це може призвести до необхідності уточнення та коректування вихідних даних для аналізу, виключення сумнівних записів з бази для аналізу або маркування таких записів як «невизначених».

Актуальність даних характеризується періодом, за який формується аналітична база, тобто глибиною ретроспективи. Для кожного показника такий період може бути різним та визначається експертним шляхом. Але слід зазначити, що по мірі наближення фактору до підприємства від загального зовнішнього середовища до специфічного внутрішнього період скорочується. Так, для аналізу зовнішнього середовища може бути використана за більш довгий термін (до 5 років), при аналізі внутрішнього середовища доцільним є використання інформації за середньотривалий термін (2-3 роки з розбивкою по кварталах та місяцях). Це обумовлено більш високим темпом динамізму внутрішнього середовища, постійною зміною підходів, методик і процедур управління персоналом в умовах конкретного підприємства, що призводить до непорівнянності окремих показників у більш пролон-

гованому періоді. В той час коли зовнішнє середовище частіше характеризується більш узагальненими показниками і чинить вплив на діяльність підприємства з певним часовим лагом.

Таким чином, на першому етапі фільтрації даних експертним шляхом визначається коректність інформації для аналізу; інформація, що не відповідає зазначеним вимогам виключається з аналізу.

Другим етапом обробки вхідних даних є чисельна оцінка факторів та логічна інтерпретація їх значень, тобто другий етап фільтрації даних на основі об'єктивних характеристик їх суттєвості та мінливості. Таку оцінку запропоновано здійснювати за 2 показниками: предикативність та волатильність.

Предикативність характеризує значущість фактору для прийняття рішення за результатами стратегічного аналізу. Кількісне значення цього показника запропоновано визначати одним з трьох способів:

1) за допомогою кореляційного аналізу [10-12];

2) на основі розрахунку інформативності показника [13-14];

3) методом експертних оцінок [11].

Перший спосіб передбачає встановлення зв'язку між результуючим показником та фактором (факторами), предикативність яких досліджується. Тобто ступінь впливу показника визначається на основі обчислення коефіцієнтів парної кореляції. В якості результуючого показника можуть виступати стратегічні орієнтири підприємства в минулих періодах, виконання стратегічної цілі, тобто конкретними показниками можуть бути прибуток, дохід, частка ринку, додана вартість, ступінь задоволеності клієнтів, вартість компанії та ін.

Таким чином, за наявності деталізованої інформації за результуючим показником та фактором обчислюємо коефіцієнт кореляції Пірсона як коваріацію двох змінних, або суму добутків відхилень, поділених на добуток їх стандартних відхилень [10, с. 109; 12, с. 13]:

$$R = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2 \sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2}} = \frac{\text{cov}(x, y)}{\sqrt{s_x^2 s_y^2}}, \quad (1)$$

де R – коефіцієнт кореляції Пірсона, частки одиниці;

x – значення фактора;

y – значення результуючого показника;

n – обсяг виборки.

Інтерпретація отриманих значень здійснюється за таблицею Чеддока [15]. Аналізуючи отримані коефіцієнти, запропоновано ранжувати фактори за предикативністю за допомогою наступної шкали:

– висока предикативність (коефіцієнт кореляції 0,70-1,00) характеризує наявність тісного зв'язку між результуючим показником та фактором, що означає обов'язковість врахування цього фактору при розробці стратегії через його сильний вплив на діяльність підприємства;

– середня предикативність (коефіцієнт кореляції 0,69-0,30) ілюструє наявність зв'язку між результуючим показником та фактором, що характеризує такий фактор як суттєвий для прийняття до уваги при розробці стратегії;

– невизначений вплив (коефіцієнт кореляції 0,00-0,29) означає відсутність зв'язку між результуючим показником та фактором, що свідчить про неможливість врахування впливу такого фактору та недоцільність його включення в фактор-групу.

Другий спосіб оцінки предикативності базується на методиці, яка застосовується для оцінки кредитних ризиків та побудові скорингових карт [13, 14]. Методика включає декілька етапів:

– формування інформаційної бази атрибутів (факторів), вплив яких на результуючий показник логічно доведений; обсяг вибірки визначається традиційними статистичними методами [13, с.90] з урахуванням рівня достовірності отриманих результатів;

$$n = \left(t \times \frac{\sigma}{d}\right)^2, \quad (2)$$

де n – обсяг виборки;

t – t -статистика для заданого рівня достовірності;

σ – стандартне відхилення;

d – ширина необхідного інтервалу.

– визначення характеристик результуючого показника, що можуть вважатися позитивними та розподіл сукупності на «надійні» (good) та «ненадійні» (bad); наприклад, характеристиками «надійного» значення можуть виступати позитивна величина фінансового результату (прибуток), збільшення обсягів виробництва, зростаюча динаміка доданої вартості;

– ранжування результуючого показника та розподіл сукупності на групи; обчислення кількості значень атрибуту для кожної групи результуючого показника, розрахунок розподілу (таблиця 1);

– обчислення прогнозної сили фактору (атрибуту) по групах як вірогідності зміни результуючого показника відповідно до зміни значення фактору шляхом розрахунку логарифму шансів [13, с.111]:

$$WOE = \ln\left(\frac{Dg}{Db}\right), \quad (3)$$

де WOE – прогнозна сила фактору, частки од.;

Dg – розподіл надійних (good), частки од.;

Db – розподіл ненадійних (bad), частки од.

– розрахунок інформативності (предикативності, I) показника [13, с.111]:

$$I = \sum (Dg - Db) \times WOE. \quad (4)$$

Розрахована предикативність показника ілюструє, наскільки фактор обумовлює позитивне (надійне) значення результуючого показника і інтерпретуються в залежності від отриманого значення: висока прогнозна сила – більше 0,30, середня – 0,11-0,30, помірна – 0,02-0,10, відсутня прогнозна сила – менше 0,02 [13, с.111]. Для формування фактор-групи доцільно приймати до уваги показники, що характеризуються середньою та високою предикативністю.

В умовах відсутності достатньої інформації або її непорівнянності за періодами предикативність оцінюється третім способом – експертним шляхом. Таку оцінку запропоновано здійснювати через співставлення факторів та їх логічного зв'язку з результуючим показником. Фактори можуть бути проранжовані експертами від 1 до m (де ранг 1 характеризується найбільшим впливом на результуючий показник). Оцінка узгодженості думок експертів визначається коефіцієнтом конкордації, або рангової кореляції [10, с. 114].

Після цього визначається зведений ранг за формулою середньої арифметичної:

$$3P = \frac{\sum_{i=1}^n P_i}{n}, \quad (5)$$

де $3P$ – зведений ранг показника;

P – ранг показника, що виставлений i -м експертом;

n – кількість експертів.

Предикативність запропоновано оцінювати через обчислення відносного рангу як співвідношення зведеного рангу до кількості показників (максимально можливий ранг). Тоді предикативність розраховується наступним чином:

$$CR = \frac{3P}{M}, \quad (6)$$

де CR – предикативність фактора (відносний ранг);

$3P$ – зведений ранг i -го фактора;

M – медіанне значення ряду зведеного рангу.

Інтерпретація отриманих значень виходить з сутності розрахунку показника предикативності за цим способом. Так, якщо фактор отримує зведений ранг вище медіанного значення, то такий ранг можна вважати високим, тобто він вище середнього значення ряду розподілу.

Для формування фактор-групи за вищезазначеними підходами оцінки предикативності доцільно приймати до уваги показники, що характеризуються середньою та високою предикативністю.

Загальна інтерпретація результатів обчислення предикативності представлена в таблиці 2.

Слід зауважити, що статистичний та математичний аналіз факторів та їх впливу на результуючий показник (1 і 2 підходи) є більш обґрунтованими, але в окремих випадках, особливо щодо аналізу зовнішнього серед-

Таблиця 1

Аналіз прогнозної сили фактору (атрибуту)

Дециль	Атрибут (значення або діапазон)	Кількість спостережень в децилі, од.	Розподіл загальний, %	Кількість «надійних», од.	Розподіл «надійних», %	Кількість «ненадійних», од.	Розподіл «ненадійних», %	Частка «ненадійних» в загальній кількості, %	Прогнозна сила (WOE), частки од.
1									
...									
10									
Разом			100%		100%		100%		

овища використання зазначених способів є неможливим. Тоді доречним є оцінка предикативності змішаним способом: наприклад, для зовнішнього середовища – експертним шляхом, для внутрішнього середовища за допомогою розрахунку коефіцієнтів кореляції та інформативності.

Наступною характеристикою, що обумовлює необхідність врахування фактору при розробці стратегії, є мінливість (волатильність). Цей показник характеризує масштаби зміни фактору, нормальність його розподілу відносно середнього значення [11, с. 146]. Математично значення волатильності доречно обчислювати через розрахунок стандартного відхилення, тоді за правилом 3 сігм можливо виділення різних градацій показника, що характеризують його позитивний або негативний характер з точки зору сталості (таблиця 3).

Для невеликих вибірок доречним є обчислення відносного показника варіації – коефіцієнта осциляції.

За результатами аналізу двох характеристик показника та визначення градації факторів всі показники можуть бути проранжовані з точки зору доцільності включення у фактор-групу, яка буде визначати склад вихідної інформації для формування стратегічних альтернатив. Для вибору факторів для подальшого аналізу запропоновано матрицю формування фактор-групи (таблиця 4).

До фактор-групи запропоновано включення сталих та відносно показників, що характеризуються високою прогностичною силою (поля 1, 2, 4, 5). Зміна таких показників є прогнозованою, що дозволяє вчасно та ефективно реалізовувати певні управлінські рішення. Ефект від управління такими факторами буде доволі високим через високу предикативність показників.

Фактори, що потрапляють у поле 3 також мають бути враховані через те, що можуть чинити значний вплив на результати роботи HR-підрозділу. Показники цієї групи харак-

Таблиця 2

Зведена таблиця інтерпретації предикативності

Предикативність	1 підхід Коефіцієнт кореляції	2 підхід IV	3 підхід Відносний ранг
Висока предикативність	1,00	Більше 0,30	Більше 1,00
	0,90-0,99		
	0,70-0,89		
Середня предикативність	0,50-0,69	0,11–0,30	0,80-0,99
	0,30-0,49	0,02–0,10	
Невизначений вплив	0,10-0,29	Менше 0,02	Менше 0,80
	0,00-0,09		

Таблиця 3

Визначення волатильності показника
(за законом нормального розподілу випадкової величини [11, с. 146])

Волатильність	Частка спостережень, що припадають на інтервал	Інтервал
Незначні коливання	Більше 68,26%	$X \pm \sigma$
	Більше 95,44%	$X \pm 2\sigma$
Помірні коливання	Більше 99,72%	$X \pm 3\sigma$
Непрогнозована зміна	Менше 68,26%	$X \pm \sigma$
	Менше 95,44%	$X \pm 2\sigma$
	Менше 99,72%	$X \pm 3\sigma$

Таблиця 4

Матриця формування фактор-групи

Предикативність/ волатильність	Висока предикативність	Середня предикативність	Невизначений вплив
Незначні коливання	1	4	7
Помірні коливання	2	5	8
Непрогнозована зміна	3	6	9

теризуються несталим трендом, тому вони мають постійно бути у фокусі управління для запобігання негативних наслідків зміни таких факторів.

Ті показники, що характеризується незначеною зміною та незначною мірою впливають на діяльність в області управління персоналом, мають бути виключені з подальшого аналізу через несуттєвість їх значень при прийнятті управлінських рішень.

Таким чином, концентрація уваги на найбільш релевантних факторах підвищує результативність стратегічного планування, його обґрунтованість та забезпечує досяжність встановлених стратегічних орієнтирів. Сформована фактор-група обумовлює склад та зміст стратегічних альтернатив в області управління персоналом.

Висновки з цього дослідження. Якісний та кількісний аналіз факторів, що характеризують зовнішнє та внутрішнє середовище підприємства, надає повну та вичерпну

інформацію щодо стану підприємства, можливостей та загроз, які можуть сприяти або чинити негативний вплив при реалізації стратегічних ініціатив. Сформована за наведеним підходом фактор-група міститиме найбільш вагомі та суттєві показники, що обумовлюють наповнення та сутність кадрової стратегії. Співставлення цих факторів надає можливостей щодо обґрунтованого визначення дій в напрямку реалізації стратегічної цілі.

Запропонований математичний апарат оцінки значущості фактору (предикативності) з огляду на досягнення стратегічної кадрової цілі та його мінливості (волатильності) дозволяє сформувати релевантну фактор-групу для формування стратегічних альтернатив кадрової стратегії, що в свою чергу створює підґрунтя для реалізації наступних етапів стратегічного управління персоналом, а саме: затвердження стратегії, або стратегічний вибір, імплементація стратегії та контроль за її реалізацією.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Гебер Н.А. Генеза концепцій управління персоналом підприємства / Гебер Н.А. // Науковий вісник РУЕТ: Economic Science. – 2013. – С. 78-82.
2. Фитц-енц Ж. Как измерить HR-менеджмент / Ж. Фитц-енц, Б. Дэвисон. – М.: «Hippo Publishing Ltd.», – 2009. – 368 с.
3. Ульрих Д. HR в борьбе за конкурентное преимущество/ Ульрих Д., Брокбэнк У. / Пер. сангл. – М.: Претекст, 2010. – 361 с.
4. Пономаренко В. Мотивация труда на предприятиях рыночной экономики / В. Пономаренко, С. Довбня, И. Клименко // Бизнес Информ. – 1998. – №13/14. – С. 119-124.
5. Ветлужских Е. Стратегическая карта, системный подход и KPI/ Е. Ветлужских. – М.: Альпина Паблшер. – 2008. – 204 с.
6. Бузько І.Р. Стратегічне управління персоналом підприємства в умовах сучасного розвитку ринку праці: монографія / І.Р. Бузько, О.В. Вартанова, Г.О. Надьон та ін. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2009. – 304 с.
7. Щербак В.Г. Управління персоналом підприємства / В.Г. Щербак. – Харків: Вид-во ХНЕУ, 2005. – 220 с.
8. Балабанова Л.В. Стратегічне управління персоналом підприємства в умовах ринкової економіки: монографія / Л.В. Балабанова, О.В. Стельмашенко. – Донецьк: [ДонНУЕТ], 2010. – 238 с.
9. Pysmenna O. SYSTEM OF INDICATORS FOR RESEARCH OF EXTERNAL AND INTERNAL ENVIRONMENT IN HR strategical management/ O. Pysmenna // Economics, management, law: innovation strategy: Collection of scientific articles. – Henan Science and Technology Press, Zhengzhou, China. 2016. – С. 155-158.
10. Статистика: Підручник / С.С. Герасименко, А.В. Головач, А.М. Єріна та ін.; За наук. ред. д-ра екон. наук С.С. Герасименка. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2000. – 467 с.
11. Добренев В.И. Методы социологического исследования: Учебник / В.И. Добренев., А.И. Кравченко – М.: ИНФРА-М, 2004. – 768 с. – (Классический университетский учебник).
12. Грабовецкий Б.Є. Планування та економічне прогнозування: навчальний посібник / Б.Є. Грабовецкий. – Вінниця: ВНТУ, 2013. – 66 с.
13. Сиддики Н. Скоринговые карты для оценки кредитных рисков / Н. Сиддики. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 288 с.
14. You can analytics. Explore the Power of Predictive Analytics. Information Value (IV) and Weight of Evidence (WOE) – A Case Study from Banking (Part 4). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ucanalytics.com/blogs/information-value-and-weight-of-evidencebanking-case/>.
15. Марктика. Маркетинг цифрового качества. Шкала Чеддока для оценки корреляции. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.marktika.ru/tables.htm>.

УДК 338.43:631.1.027:658.8:339.1

Маркетингова складова забезпечення конкурентоспроможності підприємств-виробників насіння соняшнику

Полторак А.С.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Миколаївського національного аграрного університету

Стаття присвячена актуальним питанням маркетингової складової забезпечення конкурентоспроможності підприємств-виробників насіння соняшнику. Виокремлено особливості конкурентоспроможності підприємств-виробників насіння соняшнику, представлено складові маркетингового аспекту забезпечення конкурентоспроможності підприємств-виробників насіння соняшнику, узагальнено маркетинговий інструментарій, який доцільно використовувати для застосування заходів, спрямованих на формування конкурентних переваг підприємств-виробників соняшнику.

Ключові слова: маркетинг, конкурентоспроможність, маркетингова складова забезпечення конкурентоспроможності, соняшник, сільське господарство.

Полторак А.С. МАРКЕТИНГОВАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ-ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ СЕМЯН ПОДСОЛНЕЧНИКА

Статья посвящена актуальным вопросам маркетинговой составляющей обеспечения конкурентоспособности предприятий-производителей семян подсолнечника. Выделены особенности конкурентоспособности предприятий-производителей семян подсолнечника, представлены составляющие маркетингового аспекта обеспечения конкурентоспособности предприятий-производителей семян подсолнечника, обобщен маркетинговый инструментарий, который целесообразно использовать для применения мер, направленных на формирование конкурентных преимуществ предприятий-производителей подсолнечника.

Ключевые слова: маркетинг, конкурентоспособность, маркетинговая составляющая обеспечения конкурентоспособности, подсолнечник, сельское хозяйство.

Poltorak A.S. THE MARKETING COMPONENT TO ENSURE THE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES PRODUCING SUNFLOWER SEEDS

The article is devoted to topical issues of the marketing component of the competitiveness of enterprises-producers of sunflower seeds. The features of competitiveness of enterprises-producers of sunflower seeds presented the components of the marketing aspect of competitiveness of enterprises-producers of sunflower seed, collectively marketing tools that should be used for the application of measures, directed on formation of competitive advantages of enterprises-producers of sunflower.

Keywords: marketing, competitiveness, marketing component of competitiveness, sunflower, agriculture.

Постановка проблеми. Посівна площа під урожай соняшника в усіх категоріях господарств у 2016 р. складає 5904,5 тис. га, що, відповідно, становить 22,1% загальної посівної площі. Зауважимо, що у 2015 р. цей показник становив 19,0%, тобто становив на 3,1% менше, ніж у 2016 р. Більше 81% із загальної посівної площі під урожай соняшника займають сільськогосподарські підприємства. Аналітичні дані щодо ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств свідчать про те, що середній рівень рентабельності підприємств-виробників насіння соняшнику у 2015 р. становить 80,5%, що значно вище середнього рівня рентабельності виробництва більшості основних видів сільськогосподарської продукції. Вищий серед-

ній рівень рентабельності зафіксовано тільки на підприємствах-виробниках ягід (86,2%), винограду (102,4%), гречки (100,0%) та рису (97,9%) [6, с. 8–9]. Серед основних аспектів забезпечення конкурентоспроможності сучасних підприємств-виробників насіння соняшнику маркетингову складову доцільно висунути у ряд першочергових.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі дослідження маркетингової складової забезпечення конкурентоспроможності підприємств-виробників сільськогосподарської продукції приділяли увагу вітчизняні автори: С. М. Боняр, В. В. Арестенко – в процесі виокремлення місця маркетингу у процесі здобуття конкурентних переваг підприємствами АПК [1, с. 42–49];

Р. П. Дудяк, С. Я. Бугіль, О. Р. Дудяк – під час оцінювання маркетингового забезпечення конкурентоспроможності підприємств у формуванні їх збутової політики [3, с. 268–275]; Л. М. Кошова – на етапі представлення особливостей маркетингового забезпечення конкурентоспроможності підприємств АПК за умови виходу на зовнішній ринок [5]; Г. Є. Рябик – у процесі ґрунтового аналізу маркетингового аспекту забезпечення конкурентоспроможності підприємств [7], А. В. Череп, Т. О. Веремейчик – під час дослідження маркетингу як складової підвищення конкурентоспроможності продукції підприємств АПК [9, с. 221–224] та інші автори.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Високо оцінюючи результати фундаментальних праць науковців у сфері аналізу маркетингової складової забезпечення конкурентоспроможності підприємств-виробників сільськогосподарської продукції зауважимо, що дослідження вище зазначеної проблеми не можна вважати вичерпаними, що у т. ч. пояснюється динамічними євроінтеграційними процесами в Україні, які вимагають особливої уваги до проблеми підвищення конкурентного статусу сільськогосподарських підприємств.

Постановка завдання. Основні завдання дослідження полягають у виокремленні особливостей конкурентоспроможності підприємств-виробників насіння соняшнику, представленні складових маркетингового аспекту забезпечення конкурентоспроможності підприємств-виробників насіння соняшнику, узагальненні маркетингового інструментарію, який доцільно використовувати для застосування заходів, спрямованих на формування конкурентних переваг підприємств-виробників соняшнику.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкурентоспроможність підприємства характеризує його здатність ефективно конкурувати на чітко визначеному ринку у певний період часу завдяки виробництву і реалізації конкурентоспроможної продукції.

Р. Фатхутдінов зауважує, що конкурентоспроможність підприємства – це здатність досягати конкурентних переваг над іншими підприємствами на конкретному ринку [8]. Ми погоджуємось із думкою А. Воронкової, яка під конкурентоспроможністю розуміє іманентну економічному суб'єкту (фізичній або юридичній особі, галузі, сектору, економіці країни, країні загалом) здатність брати участь у ринковій економіці за умови зростання дохо-

дів, розширення виробництва, підвищення рівня і якості життя учасників економічного процесу [2].

Так, конкурентоспроможне підприємство характеризується певною гнучкістю та вмінням своєчасно адаптуватися до змін зовнішніх і внутрішніх економічних умов, відповідно, конкурентоспроможність доцільно вважати віддзеркаленням результату (успіху або невдач) усіх підрозділів діяльності суб'єкта господарювання.

Для вітчизняних підприємств-виробників насіння соняшнику забезпечення гідного рівня конкурентоспроможності ускладнюється через недосконалу сформованість інституціональних умов сучасних ринкових відносин, регулювання яких є одним з пріоритетних напрямів реформування економіки держави. Крім того, існують певні особливості конкурентоспроможності підприємств-виробників сільськогосподарської продукції, а саме: функціонування підприємств в умовах ризику і невизначеності; сезонний характер виробництва; значні обсяги внутрішньогосподарських перевезень вантажів та витрат енергетичних ресурсів; визначальний вплив природних умов та інші.

Серед чинників, які здійснюють суттєвий вплив на рівень конкурентних переваг сільськогосподарських підприємств, в т. ч. виробників соняшнику, на нашу думку, доцільно виокремити маркетингові чинники, а саме: дослідження кон'юнктури ринку; оптимальна цінова політика; логістичне забезпечення, політика просування та стимулювання збуту; рівень бренд-менеджменту та сервісу. Маркетинг охоплює значну кількість проблем, що мають відношення не лише до збуту виробленого насіння соняшника, але і безпосередньо впливає на процес його виробництва, коригує потребу у ресурсах, визначає напрями їх залучення та використання.

Ми погоджуємось із думкою С. М. Боняра та В. В. Арестенка стосовно того, що існують різні підходи до формування конкурентних переваг [1, с. 46]. Так, доцільно об'єднати існуючі дефініції у дві групи. Перша група трактувань наголошує на маркетинговому аспекті функціонування, коли конкурентні переваги підприємства обумовлюються ринком та можуть оцінюватись як усвідомлювана перевага суб'єкта господарювання над аналогічними пропозиціями конкурентів. Друга група трактувань спирається на управлінський аспект забезпечення переваги над конкурентами, при цьому конкурентоспромож-

ність базується на ресурсному потенціалі та ефективності управління ним.

Маркетингова складова забезпечення конкурентоспроможності підприємств-виробників насіння соняшнику відображає ефективність дій суб'єкта господарювання у формуванні певних переваг у таких сферах конкуренції як лояльність споживачів, ефективність діяльності, репутація підприємства.

Виняткове значення маркетингової складової забезпечення конкурентоспроможності полягає в тому, що застосування інструментарію маркетингу сприяє розширенню можливості впливу суб'єкта господарювання на формування конкурентних переваг. Ми погоджуємось із думкою Г. Є. Рябик [7, с. 6] стосовно того, що з одного боку ґрунтовне дослідження потреб споживачів, розробка товарної політики та маркетингове обґрунтування пріоритетних напрямів інноваційної активності характеризує потенціал суспільної корисності результатів діяльності суб'єкта господарювання, а з іншого боку реклама, розвиток каналів збуту, збалансована цінова політика, як основні складові маркетингової активності, є важливими чинниками формування передумов для реалізації наявного потенціалу суспільної корисності результатів діяльності.

Так, для застосування заходів, спрямованих на формування конкурентних переваг підприємств-виробників соняшнику, доцільно застосовувати маркетинговий інструментарій, який складається з товарної, цінової, комунікаційної політики, а також політики збуту.

Аналізуючи ціновий аспект маркетингового інструментарію, зазначимо, що формування ціни на соняшник визначається багатьма чинниками, в т. ч. собівартістю продукції, ситуацією на ринку, тенденціями попиту, законодавчо-нормативними новаціями, вартістю кредитних ресурсів, наявністю необхідних складів для зберігання.

Прийняття рішень у сфері збутової політики полягає в обранні систем, каналів і форм збуту. Так, система збуту соняшнику може бути власною, пов'язаною із суб'єктом господарювання або юридично і економічно не пов'язаною з підприємством. Зауважимо, що маркетингові інструменти застосовуються в комплексі, формуючі певну систему дій, відповідно, лише узгодження політики у сфері комунікації, ціни, збуту є базою для формування ефективної маркетингової політики.

Ефективність застосування маркетингового інструментарію також залежить від наявності оперативної інформації щодо: попиту (обсягу та потенціалу ринку, сезонних коливань попиту); пропозиції (сегментування ринку, наявності конкурентів та їх пропозиції); загальної можливості застосування маркетингового інструментарію.

Висновки. У результаті проведеного дослідження зроблені наступні висновки:

1. Виокремлено особливості конкурентоспроможності підприємств-виробників сільськогосподарської продукції, а саме: функціонування підприємств в умовах ризику і невизначеності; сезонний характер виробництва; значні обсяги внутрішньогосподарських перевезень вантажів та витрат енергетичних ресурсів; визначальний вплив природних умов.

2. Представлено складові маркетингового аспекту забезпечення конкурентоспроможності підприємств-виробників насіння соняшнику, а саме: дослідження кон'юнктури ринку; оптимальна цінова політика; логістичне забезпечення, політика просування та стимулювання збуту; рівень бренд-менеджменту та сервісу.

3. Узагальнено маркетинговий інструментарій, який складається з товарної, цінової, комунікаційної політики, а також політики збуту та має використовуватись для застосування заходів, спрямованих на формування конкурентних переваг підприємств-виробників соняшнику.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Боняр С. М. Місце маркетингу у процесі здобуття конкурентних переваг підприємствами АПК / С. М. Боняр, В. В. Арестенко // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2012. – № 2(18). – Том 4. – С. 42–49.
2. Воронкова А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация : монография / А. Э. Воронкова. – [2-е изд.]. – Луганск : ВУНУ им. В. Даля, 2004. – 320 с.
3. Дудяк Р. П. Маркетингове забезпечення конкурентоспроможності підприємств у формуванні їх збутової політики / Р. П. Дудяк, С. Я. Бугіль, О. Р. Дудяк // Вісник Національного університету «Львівська Політехніка». – 2009. – С. 268–275.
4. Конкурентоспроможність підприємства : оцінка рівня та напрями підвищення : [монографія / за заг. ред. О. Г. Янкового]. – Одеса : Атлант, 2013. – 470 с.

5. Кошова Л. М. Маркетингове забезпечення конкурентоспроможності підприємств АПК за умови виходу на зовнішній ринок [Електронний ресурс] / Л. М. Кошова // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: Економічні науки. Вип. 113. – Харків: ХНТУСГ. – 2011 Режим доступу до ресурсу: <https://goo.gl/fuY3Yd>.

6. Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2015 рік : статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. – 2016. – Київ : Державна служба статистики України. – 48 с.

7. Рябик Г. Є. Теоретико-методичне забезпечення конкурентоспроможності підприємства: маркетинговий аспект : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Рябик Ганна Євгенівна ; Харківський національний економічний університет. – Харків, 2013. – 21 с.

8. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р. А. Фатхутдинов. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 312 с.

9. Череп А. В. Маркетинг як складова підвищення конкурентоспроможності продукції підприємств АПК / А. В. Череп, Т. О. Веремейчик // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2012. – Вип. 2. – Том 1. – С. 221–224.

УДК 331.108.44

Точково-модульне навчання персоналу

Польова Н.М.

кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри менеджменту
Черкаської філії ПВНЗ «Європейського університету»

Кулик Я.О.

старший викладач кафедри менеджменту
Черкаської філії ПВНЗ «Європейського університету»

Досліджуються базові підходи до навчання та розвитку персоналу на підприємствах України. В статті досліджується взаємозалежність конкурентоспроможності підприємства від якості навчання та розвитку персоналу. Досліджено сучасні форми та методи навчання персоналу, які сприяють підвищенню продуктивності праці працівників підприємства.

Ключові слова: персонал, трудовий потенціал, продуктивність праці, тренінг, система мотивації, внутрішня мотивація, модуль, модульна методика, модульні блоки, професійна компетентність.

Полевая Н.М., Кулик Я.О. ТОЧЕЧНО-МОДУЛЬНОЕ ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА

Исследуются базовые подходы к обучению и развитию персонала на предприятиях Украины. В статье исследуется взаимозависимость конкурентоспособности предприятия от качества обучения и развития персонала. Исследованы современные формы и методы обучения персонала, которые способствуют повышению производительности труда работников предприятия.

Ключевые слова: персонал, трудовой потенциал, производительность труда, тренинг, система мотивации, внутренняя мотивация, модуль, модульная методика, модульные блоки, профессиональная компетентность.

Polova N.M., Kulyk Ya.O. POINT-MODULAR TRAINING OF THE PERSONNEL

Examines basic approaches to training and staff development at the enterprises of Ukraine. The article examines the interdependence of enterprise competitiveness on the quality of teaching and staff development. Researched modern forms and methods of staff training, which contribute to increasing the productivity of the employees.

Keywords: personnel, labor potential, productivity, training, motivation, internal motivation, module, modular methodology, modular units, professional competence.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки першочерговими завданнями для будь-якої організації є підвищення конкурентоспроможності продукції і збільшення прибутку за рахунок підвищення ефективності використання всіх видів ресурсів. У сучасних економічних умовах основним фактором підвищення ефективності діяльності підприємства є персонал. Трудовий потенціал персоналу, його професійно-кваліфікаційний рівень, що відповідає сучасним вимогам – необхідна умова випуску конкурентоспроможної продукції, надання якісних послуг. Працівник сучасного підприємства повинен володіти стратегічним мисленням, широкою ерудицією, високою культурою, здатністю адаптуватися до безупинно мінливих умов зовнішнього середовища, а головне, можливістю, здатністю і бажанням якнайповніше реалізувати свій трудовий потенціал, прагненням до його постійного розвитку, у зв'язку з тим, що

проблема оновлення набутих знань і навичок стоїть нині особливо гостро.

Аналіз останніх досліджень. З розвитком ринкової економіки удосконалювалися теоретичні та методологічні основи наукового управління трудовим ресурсами, які заклали такі видатні вчені, як Г. Гант, Г. Емерсон, А. Файоль, Г. Форд, М. Фоллет, Е. Мейо, М. Маслоу, Р. Лайкерт, Л. Портер, Е. Лоулер та ін.

Усебічно процеси праці з економічної, фізіологічної, психологічної, соціальної та історичної точок зору розглядали такі вчені, як С. Струмлін, О. Гастєв, П. Керженцев, П. Єсманський, Ф. Дунаєвський, Е. Дрезин та ін. Наукові дослідження в галузі управління персоналом пов'язані на сучасному етапі з розвитком економічної науки з потенційними можливостями людських ресурсів, методами набору та відбору, навчання та перенавчання, а також проблемами зайнятості, ефективного

використання робочого часу й інших ресурсів, урегулювання трудових конфліктів, нових поглядів на систему матеріального стимулювання працівників, удосконаленням традиційних форм оплати праці, що не враховують особистий внесок працівника в результативність діяльності підприємства.

Методологічні та прикладні аспекти актуальних проблем економіки праці, управління персоналом дістали значного розвитку в роботах таких українських вчених: В. Антонюк, О. Амоша, І. Бажан, Д. Богиня, В. Василенко, М. Долішній, Б. Данилішин, І. Джаїн, М. Кизим, М. Ким, А. Колот, В. Костів, А. Криклій, О. Кузьмін, Е. Лібанова, О. Левченко, В. Лич, Г. Назарова, Л. Ноджак, О. Новікова, А. Панкратов, С. Пирожков, В. Пономаренко, В. Приймак, М. Чумаченко, Н. Шаталова, Л. Шамільова, Л. Шаульська, О. Ястремська, а також зарубіжних вчених: G Becker, C. Brewster, F. Bournois, Case, Kar E., Fair, Ray C., Flassbeck H., Kaufman B. Machlup F. та ін.

Постановка завдань. Метою статті є дослідження сучасних форм та методів навчання персоналу, які сприяють підвищенню продуктивності праці працівників підприємства.

Виклад основного матеріалу. На будь-якому етапі життєвого циклу підприємства питання управління персоналом належить до найбільш значимих, оскільки саме від персоналу, його згуртованості, продуктивності, вмотивованості залежить досягнення стратегічних, тактичних та операційних завдань, які стоять перед підприємством.

Плинність персоналу будь-якого підприємства спричинює економічні втрати, серед яких можна виділити прямі втрати, викликані неукомплектованістю робочих місць виконавцями. Крім того, як правило, продуктивність праці працівників, що мають намір покинути підприємство, знижується у зв'язку зі зміною їх ціннісних орієнтацій. Продуктивність праці в групі працівників, що недавно прийшли на підприємство, також нижча, ніж у середньому по підприємству через тимчасову непристосованість до нової робочої ситуації та у зв'язку з проблемами соціальної адаптації.

Висока плинність кадрів знижує ефективність витрат на навчання працівників, тому що кошти витрачені на навчання персоналу що звільнився, не мали практичної віддачі.

На більшості підприємств сформувалася класична схема навчання персоналу в формі наставництва для новачків та корпоративних тренінгів для досвідченого персоналу, але в

процесі діяльності виявляється, що вона стає все менш ефективною. Тому виникає необхідність в підборі та застосуванні нових форм та методів навчання персоналу. Необхідно чітко визначити, які саме навички потрібні працівникам в даний час, підготувати точково-спрямовану програму навчального заходу, направлену на потреби та можливості персоналу, провести цю програму, оцінити впровадження не цілого тренінгу, а кожного конкретного блоку. Працівники прагнуть щоб з ними працювали системно і на різних рівнях, а задоволення всіх виробничих потреб у персоналі входить в компетенцію керівника.

Отже, визначене коло проблем вказує на потребу вдосконалення системи управління персоналом в цілому. Системний підхід до управління персоналом полягає в використанні різних методів і принципів роботи з людьми.

До компетенції «розвиток персоналу» насамперед відносяться такі навички, як делегування відповідальності і влади, конструктивний зворотній зв'язок, вміння використовувати нематеріальну мотивацію, чітко розроблена система навчання персоналу.

Відповідно до рівня професійної підготовки працівника, його досвіду і повинна бути підібрана програма навчання. Часто в програмі розвитку персоналу використовується 3-4 рівні тренінгу. Зазвичай весь персонал «проходить» через цю програму, від першого ступеня до останнього.

Але участь у тренінгу, який присвячений вже засвоєним технологіям де мотивує і розслабляє працівників. Отже, потрібно вміти оцінити рівень знань і навичок кожної конкретної особи. Оцінка професійних навичок не потребує додаткових технологій та економічних затрат, особливо тоді коли система обліку і звітності на підприємстві побудована таким чином, що всі дані заносяться в систему «бек-офіс» і зберігаються в електронній базі. Керівник кожної функціональної ланки має дозвіл використовувати електронну базу за рівнем своєї компетенції. Тому є можливість побачити результати роботи і оцінити продуктивність праці кожного працівника.

Крім того, якщо на підприємстві дотримуються некабінетного стилю управління персоналом, тобто директор компанії, менеджер з персоналу, інженер з охорони праці систематично відвідують робочі місця працівників, безпосередньо спілкуються з персоналом, то вони знають переваги і недоліки в роботі кожного.

Класичний тренінг прагне задовольнити потреби ідеального набору навичок, іноді

включаючи і те, що не зовсім потрібно конкретному працівнику. Точково-модульне навчання дозволяє зосередитися на розвитку тільки тих навичок, які відсутні або потребують вдосконалення.

Модуль (від лат. *Modulus* – «мала міра») – складова частина, відокремлена від загального). Модульною зазвичай називають річ, що складається окремих частин, які зазвичай можна вилучати або додавати, не руйнуючи річ в цілому.

Технологія модульного навчання виникла на протигагу традиційній навчальній системі, яка ігнорує індивідуальні відмінності людини і вимагає засвоєння одного і того ж обсягу навчального матеріалу за один і той же період часу всіма учасниками. Концепція цієї системи навчання була розроблена експертами Міжнародної організації праці (МОП) на основі найпрогресивніших і ефективних освітніх систем європейських держав. Сьогодні система модульного навчання успішно використовується в багатьох країнах світу.

Характерними рисами модульного навчання є такі:

- працівник, що навчається, може займатися як із інструктором, так і самостійно;
- працівник, що навчається, після проходження попереднього тестування перед початком навчання, одержує такий набір модулів і навчальних елементів, що відповідає рівню його знань.

Модульне навчання професійним навичкам полягає в послідовному засвоєнні учасником модульних одиниць і модульних елементів.

Зазначені вище принципи модульної системи навчання дають можливість звернути увагу на такі її позитивні якості:

- досягається мобільність знань у структурі професійної компетентності працівника шляхом заміни застарілих модульних одиниць на нові, які містять нову й перспективну інформацію;
- скорочується навчальний курс за рахунок дії фактора «стискання» і «відхилення» навчальної інформації, зайвої для даного виду робіт або діяльності.

В основі побудови модульних навчальних програм полягає конкретне виробниче завдання, що становить суть кожної конкретної робочої операції.

Принциповою особливістю модульної методики навчання є орієнтація на індивідуальне чи у невеликих групах вивчення праців-

никами, модулів у послідовності, яка встановлюється тренером.

Модульне навчання передбачає чітке структурування навчальної інформації, змісту навчання та організацію роботи, з повними, логічно завершеними блоками (модулями). Модуль збігається з темою навчання. Однак, на відміну від теми, в модулі, все вимірюється та оцінюється: завдання, робота, стартовий, проміжний і підсумковий рівень учасників. У модулі чітко визначені цілі навчання, завдання і рівні вивчення даного модуля, названі навички та вміння. У модульному навчанні все заздалегідь запрограмоване: не тільки послідовність вивчення навчального матеріалу, але і рівень його засвоєння і контроль якості засвоєння.

Модульне навчання є чітко вибудованою технологією навчання, що має за мету отримання практичних навичок.

Потреба в кількості модулів визначається індивідуально, в залежності від рівня професійної підготовки персоналу підприємства. При цьому, окремим модулем може бути й теоретичний блок і практична робота.

При розробці модуля враховується те, що кожен модуль повинен дати певну самостійну порцію знань, сформувані необхідні вміння. Після вивчення кожного модуля учасники отримують рекомендації тренера щодо їх подальшої роботи. За кількістю балів, набраних з можливих, учасник сам може судити про ступінь своєї відповідності посаді, що обіймає.

Тобто, точково-модульний тренінг відрізняється від звичайного тренінгу тим, що він розбитий на самостійні частини, які інформаційно незалежні від інших. Кожний такий модуль має окрему тему. Модуль прив'язаний не до тривалості в часі, а до структури. Тематичний модуль має завжди частини: «вхід», «тіло» та «вихід». Модуль не використовує знання (навички), які учасники отримують у другому модулі, але додатково можуть бути розглянуті загальні для декількох модулів терміни.

Рівень знань (навичок) оцінюється на «вході» та «виході». Існує процедура оцінки: вона єдина для «входу» та «виходу». Процедура оцінки дає можливість оцінити, як знання, так і практичні навички. Інструментами оцінки є тестові завдання, оціночні листки з запитаннями.

Критерії необхідності окремого модуля чітко сформульовані і спираються на результати шкали оцінювання. Існує єдиний принцип прийняття рішень після оцінки. Наприклад, рекомендація проведення навчальних моду-

лів реалізується протягом одного місяця з моменту отримання результатів.

Розглянемо на прикладі як точково-модульний підхід може бути використаний для операційного персоналу підприємства, що надає сервісні послуги і направлений на придбання навичок обслуговування клієнтів. В таблиці 1 відображено розбивку на модульні блоки класичного тренінгу продажів.

Деталізуємо на прикладах оцінку учасників тренінгу за п'ятибальною шкалою та надамо відомості у таблиці 2.

За результатами таблиці бачимо, що всім трьом співробітникам слід приділити увагу етапу продажу «встановлення контакту з клієнтом», а працівнику 3 – над «роботою із запереченнями». Оскільки оцінки працівника 1 та працівника 2 для цього етапу продажу знаходяться на належному рівні, їх можна також підключити до передачі досвіду колегам.

Застосовувати точково-модульний підхід для навчання персоналу вважається доцільним тільки на довгострокових проектах для великої кількості персоналу. Адже, з часом

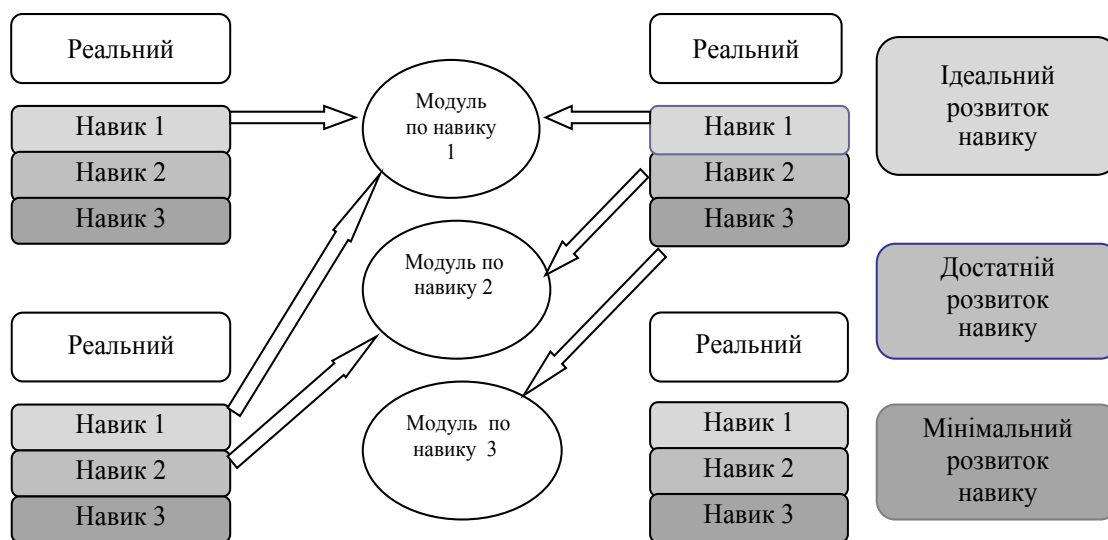


Рис. 1. Формування навчального модуля

Таблиця 1

Розбивка на модулі класичного тренінгу продажу

Модуль та його складові	Тривалість (годин)	Залежність між складовими модуля
Знання повного циклу продажу	0,5	Немає
Відпрацювання повного циклу продажу	1	Знання повного циклу продажу
Встановлення безпосереднього контакту	0,5	Немає
З'ясування потреб	0,5	Немає
Проведення презентації	1	Немає
Робота з запереченнями	1	Немає
Завершення продажу	0,5	Немає
Загальна тривалість	5 годин	-

Таблиця 2

Оцінка учасників тренінгу

П.І.Б. працівника	Встановлення контакту з клієнтом	З'ясування потреб клієнта	Проведення презентації	Робота з запереченнями	Параметр N
Працівник 1	2	5	4	5	5
Працівник 2	2	4	4	5	5
Працівник 3	2	4	4	3	5
Середнє значення	2	4,33	4	4,33	5

коли рівень знань персоналу вирівнюється, внутрішня мотивація учасників навчання почне падати, якщо їм не запропонують нічого нового. Застосування системи точково-модульного підходу до навчання персоналу вимагає динамічного підходу. В такому випадку доцільно змінити зміст модулів, поставити за мету опрацювати набуття інших практичних професійних навиків.

Формування модуля навчання відображено на рисунку 1.

Точково-модульна система навчання персоналу застосовується в компаніях з високою плинністю кадрів з метою оперативного виявлення і коригування професійних знань і навичок персоналу. Використання точково-модульної системи навчання дозволяє мінімізувати час навчання персоналу і тим самим заощадити кошти компанії.

Як будь-яке системне навчання, такий підхід повинен бути частиною системи мотивації персоналу підприємства. Мотиваційний фон буде покращуватись, внаслідок того що учасники тренінгу навчаються тому, що їм потрібно та цікаво в даний момент часу, працюють над тим, чого їм дійсно не вистачає.

Блочний принцип побудови тренінгу також ефективний для методологічної бази: теми

відокремлені, нараз помітні недоліки в системі знань персоналу. Також тренеру легше структурувати свій матеріал, переслідуючи ціль кращого засвоєння знань від учасників. Блокова система подачі інформації дозволяє створити декілька модулів і запустити їх у дію, тобто швидше впровадити у навчальний процес нові технології.

Введення точково-модульної системи професійного навчання персоналу надасть низку переваг в порівнянні із традиційними методами навчання і посприє наступному:

- значному підвищенню якості виконання виробничих функцій;
- гнучкості й відкритості форм процесу навчання;
- скорочення терміну навчання;
- високій мотивації навчання й освоєнню професійної діяльності;
- поліпшенню адаптації до умов праці;
- зниженню витрат на навчання, тощо

Висновок. Таким чином, мета точково-модульного навчання персоналу підприємства буде досягнута – персонал за короткий проміжок часу отримає необхідний рівень кваліфікації з врахуванням вимог конкурентного середовища й перспектив розвитку підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Удосконалення організаційно-правових засад збереження і розвитку трудового потенціалу України: інноваційна модель оцінки і збереження трудових людських ресурсів : метод. реком. / [Л. І. Жаліло, О. І. Мартинюк, І. В. Рожкова та ін.]; за заг. ред. І. М. Солоненка. – К. : НАДУ, 2009. – 44 с.
2. Управління кадровим потенціалом підприємства: монографія / Гриньова В. М., Писаревська Г.І. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2012. – 228 с.
3. Управління людськими ресурсами: (Понятійно-термінол. слов.): Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / За ред. Г. В. Щокіна, О. В. Антонюка, М. Ф. Головатого. – К.: МАУП, 2006. – 496 с.
4. Федонін О. С. Потенціал підприємства : формування та оцінка [Текст] : навч. посібник. / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк – Вид. 2-ге, без змін. – К. : КНЕУ, 2009. – 316 с.
5. Зарубіжний_досвід_стимулювання_персоналу. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://ua-referat.com/>.
6. Клименко С. М., Дуброва О. С., Барабась Д. О., Омеляненко Т. В., Вакуленко А. В. Управління конкурентоспроможністю підприємства: http://nbuv.gov.ua/PORTAL/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2009_4/46.pdf.

Сравнение основных методов организации работ комплексной энергореконструкции зданий исторической застройки Одессы

Постернак И.М.

кандидат технических наук, доцент,
доцент кафедры организации строительства и охраны труда
Одесской государственной академии строительства и архитектуры

Постернак С.А.

кандидат технических наук, доцент,
технический специалист ЧП «Композит», г. Одесса

В качестве одной из перспективных форм интеграции выступают в градостроительной структуре различные комплексы. Предлагается создать в городе Одессе «Корпоративный научно-технический комплекс градостроительной энергореконструкции «КНТК ГЭРек», как инновационную организационную структуру, которая использует на практике накопленный научно-технический потенциал для реконструкции зданий исторической застройки Одессы 1820...1920гг. по стандартам энергоэффективности. В результате сравнения методов организации строительных работ на примере выполнения внутренних отделочных работ на трех строительных объектах при реконструкции зданий исторической застройки Одессы получены: максимальные и минимальные общие продолжительности строительства и пики используемых ресурсов. Наибольшая эффективность достигается, когда из возможных конкурентоспособных вариантов будет выбран наиболее соответствующий конкретным условиям метод организации работ.

Ключевые слова: корпоративный научно-технический комплекс, организация строительства, методы организации работ, градостроительная энергореконструкция, строительные работы.

Постернак І.М., Постернак С.О. ПОРІВНЯННЯ ОСНОВНИХ МЕТОДІВ ОРГАНІЗАЦІЇ РОБІТ КОМПЛЕКСНОЇ ЕНЕРГОРЕКОНСТРУКЦІЇ БУДІВЕЛЬ ІСТОРИЧНОЇ ЗАБУДОВИ ОДЕСИ

У якості однієї з перспективних форм інтеграції виступають у містобудівній структурі різні комплекси. Пропонується створити в місті Одесі «Корпоративний науково-технічний комплекс містобудівної енергореконструкції «КНТК МЕРек», як інноваційну організаційну структуру, що використовує на практиці накопичений науково-технічний потенціал для реконструкції будівель історичної забудови Одеси 1820...1920 років за стандартами енергоефективності. У результаті порівняння методів організації будівельних робіт на прикладі виконання внутрішніх опоряджувальних робіт на трьох будівельних об'єктах при реконструкції будівель історичної забудови Одеси отримані: максимальні й мінімальні загальні тривалості будівництва та піки використовуваних ресурсів. Найбільша ефективність досягнеться коли з можливих конкурентоспроможних варіантів буде обраний найбільш відповідний конкретним умовам метод організації робіт.

Ключові слова: корпоративний науково-технічний комплекс, організація будівництва, методи організації робіт, містобудівна енергореконструкція, будівельні роботи.

Posternak I.M., Posternak S.A. COMPARISON OF THE BASIC METHODS OF THE ORGANISATION OF WORKS COMPLEX POWER RECONSTRUCTION BUILDINGS OF HISTORICAL BUILDING OF ODESSA

As one of perspective forms of integration various complexes act in town-planning structure. It is offered to create in the city of Odessa «The Corporate scientific and technical complex town-planning power reconstruction «CSTC T-PPR», as innovative organizational structure which uses in practice the saved up scientific and technical potential for reconstruction of buildings of historical building of Odessa 1820 ... 1920 years under standards power efficiency. As a result of comparison of methods of the organisation of civil work on an example of performance of internal painting and decorating on three building objects at reconstruction of buildings of historical building of Odessa are received: the maximum and minimum general durations of building and peaks of used resources. The greatest efficiency is reached, when the method of the organisation of works most corresponding to concrete conditions will be chosen from possible competitive variants.

Keywords: a corporate scientific and technical complex, the building organisation, methods of the organisation of works, town-planning power reconstruction, civil work.

Постановка проблемы в общем виде.

В качестве одной из перспективных форм интеграции выступают в градостроительной

структуре различные комплексы. В процессе формирования планов социального и экономического развития крупных городов все

чаще складывается ситуация, когда для повышения эффективности используемых финансовых, материальных и трудовых ресурсов нужна не просто концентрация усилий, но и новые прогрессивные формы организации строительного производства. Нами предлагается создать корпоративные комплексы, имеющие различные масштабы, цели, структуру (в градостроительной реконструкции – Корпоративные научно-технические комплексы градостроительной энергореконструкции «КНТК ГЭРек») [1...6].

Анализ последних исследований и публикаций. Тенденции экономики современного информационного общества таковы, что движущей силой инновационного развития общества становится наука [7, с. 29]. Для высокотехнологичных, наукоемких, технически сложных товаров и услуг конкурентный потенциал очень важен, так как предприятие, не способное создавать конкурентоспособные в будущем товары и услуги, может оказаться вообще банкротом. В настоящем у него на рынке может быть конкурентоспособный товар, но он плод прошлых трудов [8, с. 21–22]. Понятие «градостроительное наследие» охватывает как отдельные здания, так и крупные кварталы, зоны исторических центров и город в целом. «Город – это интеграл человеческой деятельности, материализованный в архитектуре...». Такое емкое определение сложному городскому организму дал архитектор А.К. Буров. Новый город – мгновенное явление. Раз возникнув, он становится исторической категорией в процессе своего развития и является объектом современного рассмотрения. Ценность исторического архитектурно-градостроительного наследия определяется следующими положениями: а) архитектурные и градостроительные достижения прошлых эпох являются одной из важнейших составляющих историко-культурного наследия; б) памятники истории и культуры, историческая архитектурно-пространственная среда обогащает облик современных городов; в) наличие сложившихся ансамблей вызывает стремление к гармонии с окружающим контекстом.

В соответствии с меняющимися социально-экономическими условиями жизни в городском организме закономерно отмирают старые ткани и рождаются новые, поэтому обновление городов происходит последовательно, путем замены устаревших материальных фондов и постепенного преобразования на этой основе планировочной структуры

в целом или ее отдельных элементов. Целью реконструкции и реставрации архитектурно-градостроительного наследия является сохранение композиционных и эстетических особенностей исторической городской среды. Градостроительная реконструкция – это целенаправленная деятельность по изменению ранее сформировавшейся градостроительной структуры, обусловленная потребностями развития и совершенствования. Понятие реконструкции городов имеет двоякий смысл. С одной стороны, оно отражает процесс развития населенных мест, усовершенствование их пространственной организации, протекающий длительное время. С другой стороны, это – материальный результат, состояние застройки в данное время. Только поняв эти стороны реконструкции в их взаимосвязи, можно правильно подойти к оценке задач и установить методы переустройства городов. Реконструкция – непрерывный процесс, проходящий в каждом городе по-разному в зависимости от предыдущего роста и современных требований. Это предопределяет значение города как исторического явления, в котором переплетаются различные эпохи. И в современном городском организме непрерывно изменяются его составляющие [9...14].

Теоретическую основу исследования по вопросам организационно-экономических основ, инновационного потенциала, системного подхода к управлению и энергосбережению строительных предприятий составили работы следующих ученых, в частности С.А. Ушацкого, А.В. Сердюк, О.О. Пшик-Ковальской, О.М. Гуцалюк, В.М. Кирнос, В.Ф. Залунина, Т.В. Ткач, В.О. Козловського, І.В. Причепы, Н.І. Верхоглядовой, Д.Л. Левчинского, О.Е. Россихина, Г.В. Строкович, О.І. Кирнос, О.Ю. Щегловой, Д.С. Никитина, Л.О. Волощук, В.В. Джеджулы [15...24].

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. В градостроительстве проявляется тенденция к интеграции, как в сфере материального производства, так и в сфере управления. Расширенное воспроизводство требует дальнейшего повышения уровня разделения труда, концентрации и специализации строительного производства, интенсификации обмена результатами производственно-хозяйственной деятельности.

Формулировка цели статьи. Предложить организационную структуру, использующую на практике накопленный научно-технический потенциал для реконструкции зданий исторической застройки Одессы 1820...1920 гг. по

стандартам энергоэффективности и сравнить методы организации строительных работ на примере выполнения внутренних отделочных работ на трех строительных объектах при реконструкции зданий исторической застройки Одессы.

Изложение основного материала исследования. Ведущим признаком целесообразности применения координационных принципов управления выступает общность хозяйственных целей и задач, требующая производственной кооперации.

С позиций методологии управления КНТК ГЭРек является экономическим объектом нового класса, получившим название интеграционного. Его специфика вытекает из его комплексности, что предполагает:

а) высокий уровень совпадения интересов основных производственных организаций, входящих в КНТК ГЭРек при сохранении отраслевой принадлежности и соответствующей включенности ее в отраслевые системы планирования, финансирования, материально-технического снабжения и управления;

б) взаимосвязь хозяйственной деятельности, определяющую их зависимость в достижении как собственных, так и отраслевых целей, формирующих данный комплекс;

в) территориально обусловленное социально-экономическое единство, невозможное без осуществления согласованной экономической политики, свободной от административных ограничений.

Таковы самые общие особенности, свидетельствующие о том, что при организации управления КНТК ГЭРек нельзя лишь приспособлять действующий хозяйственный механизм, необходим поиск новых форм и методов. В сущности, главная проблема сегодня – это обеспечение координации в деятельности органов управления, относящихся к различным звеньям и уровням строительной отрасли. Чаще всего предлагают их объединить «под общей крышей». Но такие структуры слишком громоздки, трудноуправляемы, да и не всегда реализуемы на практике, особенно в строительстве. Необходимо таким образом организовать участников КНТК ГЭРек, чтобы они, реализуя собственные цели, достигали бы и общих результатов – скажем, с партнерами по строительству тех или иных строительных объектов или со смежниками, хотя и не участвующими непосредственно в работах, но обеспечивающими их, и т. д. Такой механизм есть – это координация. Целостность КНТК

ГЭРек придает не столько пространственная организация, сколько тот конечный результат – продукт производства реконструкции, который строителями и создается. Сейчас, когда упор делается на экономические рычаги управления, уроки пренебрежения координационным управлением по отношению к первичным экономическим ячейкам необходимо учитывать.

На законодательном уровне в Одессе действуют: Программа поддержки инвестиционной деятельности на территории города Одессы на 2016...2018 годы, принятие которой обусловлено необходимостью создания условий для активизации инвестиционной деятельности, направленной на улучшение среды для ведения деловой и экономической деятельности, улучшение общих макроэкономических показателей, как следствие обеспечение постоянного социально-экономического развития города Одессы; и Комплексная Программа развития строительства в городе Одессе на 2013...2018 года, которая направлена на решение таких основных проблемных вопросов градостроительной сферы города Одессы, как развитие жилищного строительства, а также обновление технического состояния объектов социально-бытового назначения и инженерно-транспортной инфраструктуры.

Чтобы успешно развивать КНТК ГЭРек, надо учитывать изменения в системе управления городским хозяйством, и случившиеся кардинальные изменения в экономике. Особенно это касается проблемы с ускорением технического обновления сферы производства строительных материалов.

Реконструкция исторической застройки имеет большое социально-экономическое значение. Ее основные задачи состоят не только в продлении срока службы зданий, но и в ликвидации физического и морального износа, улучшении условий проживания, оснащении жилых зданий современным инженерным оборудованием, повышении эксплуатационных характеристик и архитектурной выразительности. В Одессе в контексте международной интеграции к стандартам энергоэффективных зданий действуют городские целевые программы: Городская целевая программа включения центральной исторической части застройки Одессы к основному списку Всемирного наследия ЮНЕСКО на 2013...2018 годы и Городская Программа энергоэффективности г. Одессы на 2013...2018 годы [1; 5; 6].

В рамках этих программ необходимо выполнить реконструкцию зданий исторической застройки Одессы 1820...1920 гг. по стандартам энергоэффективности, в которых выполняется достаточно большое количество отделочных работ.

В строительстве выделяют три основные группы методов организации работ:

- Последовательные методы предусматривают такую организацию работ, при которой в каждый момент времени выполняется не более одной работы. При этом продолжительность комплекса работ определяется суммой продолжительностей составляющих его отдельных работ. Ясно, что при такой организации время производства всего комплекса работ непомерно увеличивается, поэтому последовательные методы в чистом виде, как правило, редко применяются. Они входят составной частью в другие методы организации работ.

- Параллельные методы предусматривают такую организацию работ, при которой в каждый момент времени могут (при обеспечении технологической возможности) одновременно выполняться несколько работ. Однако, как правило, при наличии двух или более видов работ параллельный метод перерастает в параллельно-последовательный метод. В параллельно-последовательном методе работы каждого вида объединяются в туры, продолжительность которых определяется наиболее продолжительной в каждом туре работой (критической работой). Сумма продолжительностей критических работ (по одной в туре) определяет продолжительность всего комплекса работ. При данной организации общее время производства работ, безусловно, сокращается до минимума, однако при этом значительно увеличивается количество используемых ресурсов.

- Поточный метод организации работ формируется посредством пространственного деления общего фронта работ на частные фронты работ и параллельного выполнения на них разнотипных частных потоков работ.

Рассмотрим для сравнения перечисленных групп методов организации работ, в качестве примера, выполнение внутренних отделочных работ (штукатурка, шпаклевка, окраска) на трех строительных объектах при реконструкции зданий исторической застройки Одессы 1820...1920 гг. по стандартам энергоэффективности (рис. 1). В данном примере показаны упрощенные календарные графики выполнения трех этапов внутренних

отделочных работ на трех строительных объектах (зданиях исторической застройки). На штукатурных работах задействовано 28 человек (14 звеньев, каждое из которых состоит из 2 штукатуров: 4 разряда – 1 чел. и 3 разряда – 1 чел.). На шпаклевочных работах задействовано 12 человек (6 звеньев, каждое из которых состоит из 2 маляров 5 разряда). На окрасочных работах задействовано 8 человек (4 звена, состоящих из 2 маляров 5 разряда).

Минимальный пик используемых ресурсов соответствует последовательному методу и составляет 28 человек, но при этом общая продолжительность строительства составила 240 дней. Минимальная общая продолжительность 85 дней получена для параллельного метода, однако для реализации этого метода требуется максимум ресурсов – 84 человека. Общая продолжительность внутренних отделочных работ, выполняемых поточным методом, составляет 154 дня при максимальном пике используемых ресурсов 48 человек.

Следует отметить, что выделение групп последовательных, параллельных и поточных методов организации работ имеет в большей степени теоретическое значение, связанное с выявлением преимущества поточных методов организации работ.

Действительно, в общем случае под строительным потоком можно понимать поток ресурсов (частных потоков), проходящих через строительное пространство и преобразующих его в готовую (конечную или промежуточную) строительную продукцию. Тогда из этого определения следует, что все группы методов принадлежат к поточным методам, поскольку в каждой группе непосредственно или опосредованно присутствует поток ресурсов. Таким образом, рассматривая группу поточных методов, можно, как частный случай свести их к группам, соответствующим последовательным и параллельным методам.

По существу все методы организации работ определяют взаимную увязку работ во времени и в пространстве, характер поставки и использования ресурсов. Невозможно выполнить работы без применения какого-либо метода организации. Однако следует иметь в виду, что существуют самые различные методы организации работ (с разными по величине технико-экономическими показателями) и успех, может быть, достигнут только тогда, когда из возможных конкурентоспособных вариантов будет выбран наиболее соот-

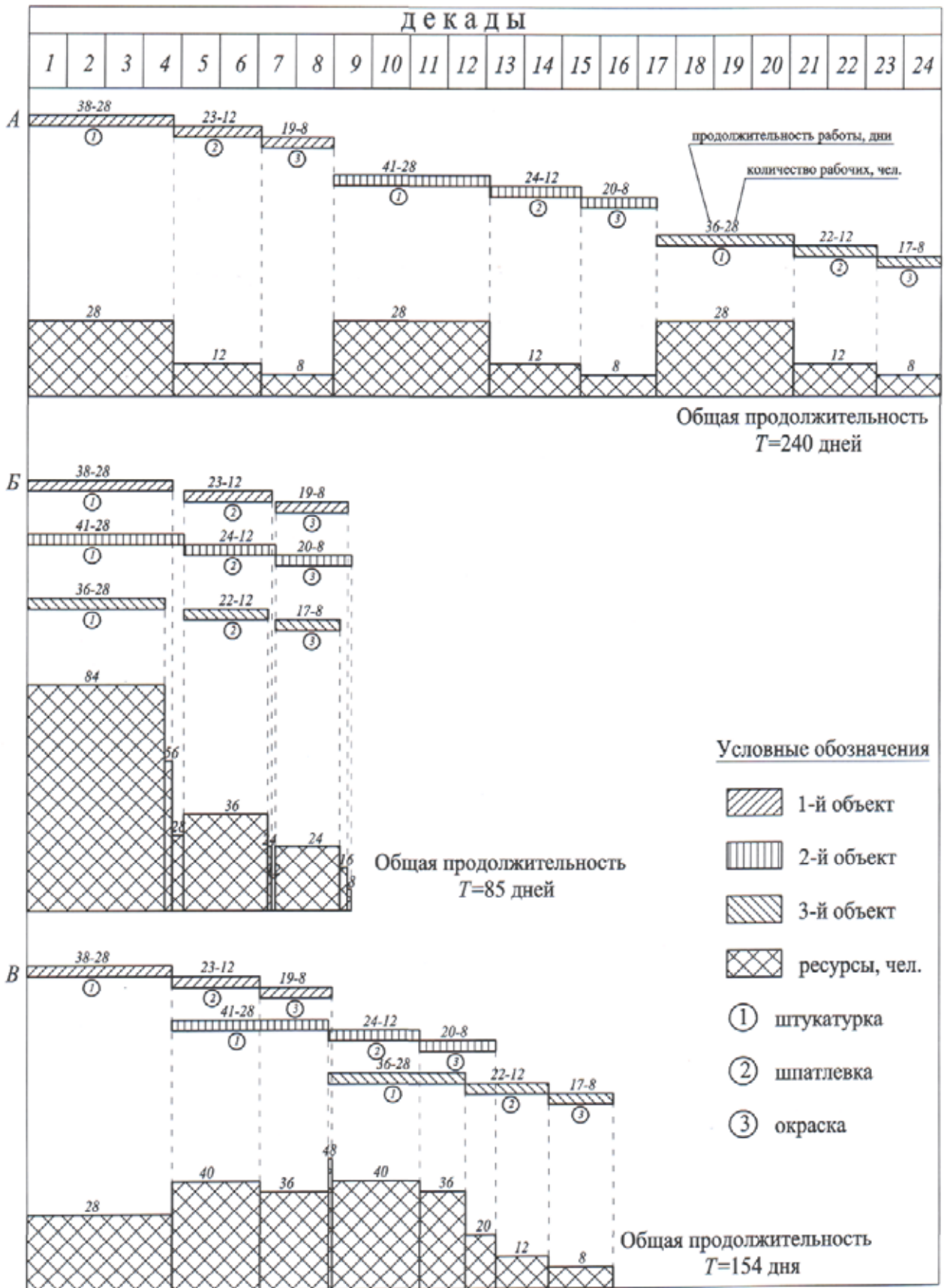


Рис. 1. Сравнение трех групп методов организации работ (линейный календарный график и ресурсная гистограмма): А – последовательное выполнение работ; Б – параллельно-последовательное выполнение работ; В – поточное выполнение работ
 Источник: составлено авторами на основании статистического моделирования

ветствующий конкретным условиям метод организации работ.

Выводы.

1. Предлагается создать в городе Одессе «Корпоративный научно-технический комплекс градостроительной энергореконструкции «КНТК ГЭРек», как инновационную организационную структуру, использующую на практике накопленный научно-технический потенциал для реконструкции зданий исторической застройки Одессы 1820...1920 гг. по стандартам энергоэффективности.

2. В результате сравнения методов организации строительных работ на примере выполнения внутренних отделочных работ на трех строительных объектах при реконструкции зданий исторической застройки Одессы получены: максимальные и минимальные общие продолжительности строительства и пики используемых ресурсов. Наибольшая эффективность достигается, когда из возможных конкурентоспособных вариантов будет выбран наиболее соответствующий конкретным условиям метод организации работ.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Постернак И.М. Организационная структура «КНТК ГЭРек» для реконструкции зданий исторической застройки Одессы по стандартам энергоэффективности / И.М. Постернак, С.А. Постернак // Тези доповідей XIII міжнародної конференції «Управління проектами у розвитку суспільства». м. Київ 13-14 травня 2016 р. – К.: КНУБА, 2016. – С. 201-203.
2. Постернак И.М. Организационная структура «КНТК ГЭРек» для реконструкции зданий исторической застройки Одессы с позиции комплексности / И.М. Постернак, С.А. Постернак // Матеріали науково-практичної конференції «Проблеми та перспективи розвитку будівельного комплексу м. Одеси» 22...24.09.2016 р. – Одеса: ОДАБА, 2016. – С. 52.
3. Постернак И.М. Корпоративний науково-технічний комплекс містобудівної енергореконструкції КНТК МЕРек: витоки» / И.М. Постернак, С.О. Постернак // Materials of the XII international scientific and practical conference “Scientific horizons – 2016” (30.09 – 07.10.2016) Volume 1. Economic science: Sheffield. Science and education LTD. – 2016. – С. 26–29.
4. Постернак И.М. Инновационно-инвестиционный потенциал организационной структуры «КНТК ГЭРЕК» / И.М. Постернак, С.А. Постернак // Матеріали Всеукраїнської інтернет-конференції «Економічні перспективи підприємництва в Україні» Т. 1. – Ірпінь: УДФСУ, 2016. – С. 173–176.
5. Постернак И.М. Энергоменеджмент при реконструкции зданий исторической застройки Одессы / И.М. Постернак, С.О. Постернак // матеріали V міжн. наук.-техн. конференції «Проблеми сучасної енергетики і автоматики в системі природокористування». – Київ.:НУБіП, 2016. – С.152–154.
6. Постернак И.М. Организационные мероприятия повышения энергоэффективности реконструкции зданий исторической застройки Одессы. / И.М. Постернак, С.А. Постернак // Материалы II международной научно-технической интернет-конференции «Ресурсосбережение и энергоэффективность инженерной инфраструктуры урбанизированных территорий и промышленных предприятий» – Х.: ХНУМГ, 2016. – С. 85–87.
7. Буй Д. Scopus та інші науко метричні бази: прості питання та нечіткі відповіді / Д. Буй, А. Білощицький, В. Гогунський // Вища школа №4. – Київ: Знання, 2014. – С. 27–40.
8. Чернов С.К. Концептуальные основы развития наукоемких предприятий в конкурентной среде / С.К. Чернов, К.В. Кошкин // Восточно-Европейский журнал передовых технологий. – № 1/2(43). – Харьков: Технолог. центр, 2010. – С. 20–22.
9. Россохин С.О. Оновлення міст і модернізація житлового фонду України: проблеми і перспективи / С.О. Россохин // Строительство, материаловедение, машиностроение: сб. науч. трудов. – Вып. 50. – Днепропетровск: ПГАСА, 2009. – С. 455–461.
10. Пруцын О.И. Архитектурно-историческая среда / О.И. Пруцын, Б. Рымашевский; пер. с польск. М. Предтеченского. – М.: Стройиздат, 1990. – 408 с.
11. Кравчуновська Т.С. До питання комплексної реконструкції кварталів / Т.С. Кравчуновська // Строительство, материаловедение, машиностроение: сб. науч. трудов. – Вып. 50. – Днепропетровск: ПГАСА, 2009. – С. 271–276.
12. Gabriel I. Vom Altbau zum Niedrigenergie und Passivhaus / I. Gabriel, H. Ladener. // – Staufen bei Freiburg, 2010. – 480 p.
13. Верхоглядова Н.И. Комплексное развитие и планирование реконструкции жилой застройки / Н.И. Верхоглядова, Д.Л. Левчинский // Строительство, материаловедение, машиностроение: сб. науч. трудов. – Вып. 50. – Днепропетровск: ПГАСА, 2009. – С. 90–94.

14. Постернак И.М. Реконструкция зданий фоновой застройки центральной части города Одессы по стандартам энергоэффективности / И.М. Постернак // Матеріали IV міжн. наук.-техн. конференції «Будівництво, реконструкція і відновлення будівель міського господарства». – Х.: ХНУМГ, 2014. – С. 10–13.
15. Ушацький С.А. Організаційно-економічні основи формування та розвитку ринку доступного житла: монографія / С.А. Ушацький, А.В. Сердюк. – Вінниця: ВНТУ, 2011. – 176 с.
16. Пшик-Ковальська О.О. Концептуальні засади правового забезпечення та державної підтримки розвитку будівельних підприємств у напрямку здійснення будівництва соціального житла / О.О. Пшик-Ковальська // Соціально-економічний та технічний розвиток підприємств: проблеми, рішення, оцінка ефективності: монографія за заг. ред. Л.М. Савчук. – Дніпропетровськ: Пороги, 2016. – С. 43–51.
17. Гуцалюк О.М. Організація управління інноваційним розвитком інтегрованих об'єднань підприємств / О.М. Гуцалюк // Управління інноваційною, інвестиційною та економічною діяльністю інтегрованих об'єднань та підприємств: колективна монографія за заг. ред. Л.М. Савчук. – Дніпропетровськ: Пороги, 2016. – С. 273–281.
18. Кирнос В.М. Организационно-экономическое регулирование при планировании результативности деятельности предприятий строительного комплекса / В.М. Кирнос, В.Ф. Залуни, Т.В. Ткач // Строительство, материаловедение, машиностроение: сб. науч. трудов. – Вып. 50. – Днепропетровск: ПГАСА, 2009. – С. 243–249.
19. Козловський В.О.: Управління інноваційним потенціалом промислових підприємств монографія / В.О. Козловський, І.В. Причепка. – Вінниця: ВНТУ, 2013. – 184 с.
20. Верхоглядова Н.І. Системний підхід до управління конкурентоспроможністю будівельного підприємства / Н.І. Верхоглядова, Д.Л. Левчинський, О.Є. Россіхіна // Строительство, материаловедение, машиностроение: сб. науч. трудов. – Вып. 50. – Днепропетровск: ПГАСА, 2009. – С. 95–98.
21. Строкович Г. В. Концепція стратегічного управління якістю функціонування підприємства / Г.В. Строкович // Соціально-економічний та технічний розвиток підприємств: проблеми, рішення, оцінка ефективності: монографія за заг. ред. Л.М. Савчук. – Дніпропетровськ: Пороги, 2016. – С. 110–120.
22. Кірнос О.І. Організаційно-економічний механізм забезпечення ефективного використання ресурсів будівельного підприємства при реконструкції житла / О.І. Кірнос, О.Ю. Щеглова, Д.С. Нікітін, Т.В. Ткач // Строительство, материаловедение, машиностроение: сб. науч. трудов. – Вып. 50. – Днепропетровск: ПГАСА, 2009. – С. 249–254.
23. Волощук Л.О. Інноваційний розвиток та економічна безпека промислових підприємств: проблеми комплексного управління: монографія / Л.О. Волощук. – Одеса: Бондаренко М. О., 2015. – 396 с.
24. Джеджула В.В. Енергозбереження промислових підприємств: методологія формування, механізм управління: монографія / В.В. Джеджула. – Вінниця: ВНТУ, 2014. – 346 с.

УДК 330.111.62:631.11

Система оцінки факторів впливу на ефективність використання власності в сільськогосподарських підприємствах

Пронько Л.М.

кандидат економічних наук, доцент,
Вінницький національний аграрний університет

Досліджено методичні підходи і методики щодо аналізу ефективності менеджменту та управлінської діяльності, зроблено оцінку результативності менеджменту за допомогою показників підсумкової роботи підприємства, проаналізовано вплив певних змін в управлінні та використанні власності на кінцеві результати виробничо-фінансової діяльності підприємств, доведено, що показником якості управління власністю є здатність менеджменту задовольняти вимоги щодо реалізації місії і встановлених цілей підприємства.

Ключові слова: ефективність менеджменту, управління, власність, управлінська праця, управлінська діяльність, внутрішні фактори, зовнішні фактори тощо.

Пронько Л.Н. СИСТЕМА ОЦЕНКИ ФАКТОРОВ ВЛИЯНИЯ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОБСТВЕННОСТИ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Исследованы методические подходы и методики анализа эффективности менеджмента и управленческой деятельности, произведена оценка результативности менеджмента с помощью показателей работы предприятия, проанализировано влияние определенных изменений в управлении и использовании собственности на конечные результаты производственно-финансовой деятельности предприятий, доказано, что показателем качества управления собственностью является способность менеджмента выполнять требования по реализации миссии и целей предприятия.

Ключевые слова: эффективность менеджмента, управление, собственность, управленческий труд, управленческая деятельность, внутренние факторы, внешние факторы.

Pron'ko L.M. EVALUATION SYSTEM OF IMPACT FACTORS ON THE EFFICIENCY PROPERTY USE ON AGRICULTURAL ENTERPRISES

Investigated methodological approaches and methods of analysis of the effectiveness of management and governance, the assessment of performance management using indicators of the outcome of the enterprise, analyzes the impact of certain changes in control of ownership of the final results of production-financial activity of enterprises proved that the indicator of the quality of property management is the ability of management to meet the mission and goals of the company.

Keywords: efficiency management, administration, property management work, administrative activity, internal factors, external factors.

Постановка проблеми. Ефективність використання власності залежить від впливу системи менеджменту на досягнення (за інших рівних умов) цілей та використання виробничого потенціалу. Ефективний менеджмент забезпечує раціональну побудову керованого об'єкта, своєчасну розробку оптимальних, що найбільшою мірою відповідають конкретній ситуації рішень і успішне проведення їх у життя, досягнення високого ступеня реалізації потенційних можливостей підприємства з урахуванням потреб ринку [1]. Варто зауважити, що перебуваючи у полоні колишніх стереотипів керівники припускаються багатьох помилок при виробленні стратегії розвитку підприємства. Основна з них – одноваріантність стратегії, коли розвиток організації розглядається в якомусь

одному, заданому напрямі. Проте, якщо навіть зосередити всі ресурси на здавалося б раціонально вибраному шляху, то в умовах невизначеності й непрогнозованості середовища поточні вигоди від виробничої діяльності можуть не перекрити збитків від упущених майбутніх можливостей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми використання власності, становлення і розвиток відносин власності, якості використаної праці, ефективності менеджменту постійно перебувають у полі зору світової та вітчизняної економічної думки. Вагомий внесок у розвиток класичних теоретичних положень про власність внесли К. Маркс, А. Сміт, П. Самуельсон, та інші. Серед сучасних українських дослідників важливе значення мають праці П.Т. Саблука, В.В. Юрчи-

шина, М.Й. Маліка, С.В. Мочерного, І.В. Лазні, В.О.Рибалкіна, В.В.Россохи, В.С.Савчукатаін.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження методів та показників ефективності менеджменту та аналіз методичних підходів в управлінській діяльності щодо ефективності використання власності в сільському господарстві.

Виклад основного дослідження. Зіткнувшись із радикальними змінами підприємства вимушені кардинально коригувати не лише свою стратегічну поведінку, а й внутрішні структури, перевизначати набір можливих варіантів реорганізації, створення активів, за допомогою яких можна отримувати доходи.

У зв'язку з цим необхідно проводити радикальну децентралізацію управління, залучення персоналу у справи підприємства, створення механізму самоврядування, який би здійснював саморегуляцію «знизу», поширення принципу самокерованих цільових команд керівництва, які включають спеціалістів різних професій, що розпоряджуються загальною інформаційною базою для вирішення конкретних завдань, а загальне управління в організації трансформувати в управління проектами. На основі поставлених завдань у першу чергу розробляти проекти створення системи менеджменту, перелік заходів для їх впровадження та оцінку економічної ефективності системи.

Нині системи менеджменту базуються на використанні комп'ютерної і оргтехніки, особливо якщо передбачається введення АРМ, підготовка і перепідготовка персоналу для роботи в нових умовах, засвоєння ним функціональних обов'язків, прав та відповідальності, методів і технологій менеджменту, що ґрунтуються на господарському (комерційному) розрахунку і високій автономності трудових колективів [2]. Наприклад, для реалізації управлінського проекту на Заході часто залучаються «організатори реформ» (Change Agent), які як правило, не належать до даної організації, чим і забезпечується об'єктивний, неупереджений підхід до намечених заходів [3].

Деякі великі підприємства вводять інноваційно-виробничі структури управління, що передбачають чітке структурне відокремлення керівництва підприємства від управління підрозділами, які виконують функції інноваційного забезпечення виробництва (стратегічне планування, розробка і підготовка нових технологій і видів продукції), повсякденного оперативного управління та діяльності функціональних підрозділів і служб.

При цьому актуальною постає проблема підготовки спеціалістів з інноваційного менеджменту, готових до організаційно-економічної управлінської, технологічної, фінансової, науково-консультаційної діяльності, що направлена на досягнення визначених цілей.

Затрати на менеджмент порівнюються з кінцевими результатами діяльності підприємства: вихід валової продукції на одного керівника сфери менеджменту, одержання прибутку та ін. Нормативний підхід до оцінки менеджменту базується на порівнянні фактичних витрат на менеджмент з нормативними [1]. Застосування методу експертних оцінок передбачає виявлення політичних, соціальних, економічних факторів підвищення ефективності менеджменту, досвіду керівника і залежностей між ними, що визначаються за допомогою методів статистики.

Міра ефективності менеджменту встановлюється через показники, що характеризують ступінь керівного впливу на використання внутрішніх і зовнішніх факторів впливу на результати господарювання. Інтегральний показник розраховується на основі сукупності індивідуальних коефіцієнтів використання землі, робочої сили і основних виробничих засобів (машинно-тракторного парку тощо).

Для оцінки менеджменту можуть використовуватися різні методи, в тому числі й ті, що зачіпають ретроспективу, дослідження раніше створених систем менеджменту і результативності їх функціонування [4]. Аналізуючи попередній досвід, можна одержати ряд кількісних показників, які здатні слугувати за базу для звітних періодів ефективності менеджменту. Слід зауважити, що ретроспективна оцінка не дозволяє порівнювати ефективність різних систем менеджменту в різних організаційно-правових структурах. Проблемою також є кількісна оцінка частки управління в успіхах або невдачах підприємства, відокремлення його від взаємопов'язаних з ним інших чинників виробництва (забезпеченість ресурсами, умови виробництва тощо).

Ефективність менеджменту визначається за різними методичними підходами і методиками. Таку оцінку можна провадити за допомогою безпосередньо пов'язаних з процесом управління показників, що висвітлюють трудомісткість менеджменту і окремих його функцій та операцій, витрати матеріально-фінансових ресурсів на управління тощо. Проте оцінка результативності менеджменту здійснюється через підсумкові показники роботи підприємства [1].

Оскільки управлінська діяльність і результативність менеджменту тісно переплітається з іншими складовими процесу виробництва і чинниками впливу на них, то необхідне визначення числових значень часткових показників із наступним зведенням їх в інтегральні (сумарні) критерії по групах, а також загальний показник порівняльної ефективності різних варіантів менеджменту, який показує, якого рівня використання потенціалу підприємства можна очікувати від тієї чи іншої системи управління.

Наприклад, для визначення ефективності менеджменту щодо використання власності у товариствах з обмеженою відповідальністю Вінницької області, доцільно виділити основні

фактори впливу, які умовно можна поділити на внутрішні та зовнішні, установити частку впливу кожного з них на управлінську діяльність (табл. 1).

На основі проведених матричних розрахунків рівня впливу основних факторів на ефективність управління власністю, ми дійшли наступних висновків.

1. Негативний вплив на стан та ефективність використання власності в товариствах з обмеженою відповідальністю мають такі зовнішні чинники, як:

– низький рівень відповідальності за використання виробничого потенціалу – земельних, трудових і матеріальних ресурсів – 11,9%;

Таблиця 1

Чинники впливу на ефективність управління власністю

№ п/п	Внутрішні чинники	№ п/п	Зовнішні чинники
1.	Землезабезпеченість	1.	Нормативно-правова база
2.	Забезпеченість трудовими ресурсами	2.	Податкове навантаження
3.	Підвищення продуктивності праці	3.	Диспаритет цін на матеріально-технічні ресурси і с.-г. продукцію
4.	Рівень фондоозброєності праці	4.	Кон'юнктура ринку
5.	Капіталізація виробництва	5.	Ціноутворення на с.-г. продукцію
6.	Управління матеріаломісткістю продукції	6.	Державна система соціального захисту сільського населення
7.	Трудова активність працівників	7.	Інституційне забезпечення управління власністю
8.	Установлений розмір орендної плати	8.	Екологічна безпека аграрного виробництва
9.	Мотивація праці	9.	Методичне забезпечення грошової оцінки землі
10.	Соціально-економічний механізм стимулювання праці	10.	Рівень розвитку інфраструктури аграрного ринку
11.	Рівень соціального забезпечення сільських працівників	11.	Маркетингова політика
12.	Сума доходу на один майновий пай	12.	Рівень сервісного обслуговування сільськогосподарських товаровиробників
13.	Сума доходу на 1 га орендованої землі	13.	Рівень державної підтримки кредитування аграрних підприємств
14.	Витрати на виробництво сільськогосподарської продукції	14.	Рівень державних дотацій аграрному виробництву
15.	Ріст рентабельності продукції	15.	Ефективність аграрних реформ
16.	Рівень управління виробничим потенціалом с.-г. підприємств	16.	Рівень економічної відповідальності держави та суб'єктів господарювання за використання виробничого потенціалу
17.	Рівень капіталізації галузі	17.	Рівень деградації ресурсного потенціалу аграрного сектору економіки
18.	Коефіцієнт автономії	18.	Рівень функціонування галузевого виробництва
19.	Коефіцієнт маневреності капіталу	19.	Концепція продовольчої безпеки країни
20.	Коефіцієнт загальної ліквідності	20.	Рівень інвестиційної привабливості аграрного сектору економіки

– невідповідність нормативно-правового забезпечення управління власністю в аграрних підприємствах – 8,5%;

– низький рівень інвестиційної привабливості підприємств галузі – 8,1%;

– рівень фінансової (кредитної і дотаційної) політики держави щодо розвитку сільськогосподарських підприємств – відповідно 7,2 та 5,4%;

– диспаритет цін на сільськогосподарську продукцію та матеріально-технічні ресурси – 6,2%;

– недосконалість системи екологічної безпеки аграрного виробництва – 4,7% та ін. (рис. 1)

2. Серед внутрішніх факторів (рис. 2) значний вплив на стан та ефективність використання власності в аграрних підприємствах України мають:

– рівень управління виробничим потенціалом сільськогосподарських підприємств – 10,8%;

– витрати на виробництво сільськогосподарської продукції – 9,8%;

– рівень використання ресурсів (капіталізація виробництва) – 6,4%;

– соціально-економічний механізм стимулювання праці – 6,3%;

– ріст показників рентабельності, рівень капіталізації галузі, автономії, маневреності капіталу і загальної ліквідності – 6,2; 4,2; 6,1; 5,9 і 5,5% відповідно.

У результаті удосконалення системи менеджменту досягається економічний і соціальний ефект, що полягає в нарощуванні обсягів виробництва і продаж, забезпеченні ритмічності роботи підприємств, економії живої та уречевленої праці, підвищенні якості продукції, мотивації і стимулюванні праці, скороченні плинності кадрів тощо.

У зв'язку з методологічною невизначеністю поки що не існує загальноприйнятої методики оцінювання ефективності функціонування підприємств і організацій. По-перше, не всі елементи економічного і соціального ефекту мають кількісний і якісний вимір, що ускладнює оцінку ефективності управління. По-друге, зміни у виробничо-фінансовій діяльності підприємств є наслідком впливу не одного фактора (удосконалення системи менеджменту), а їх сукупності, системна сутність якої підлягає впливу явищ емерджентності та синергізму [5]. Тому оцінка ефективності раціоналізації системи менеджменту має свої особливості і пов'язана з подоланням певних труднощів.



Рис. 1. Ступінь впливу зовнішніх факторів на ефективність використання власності

Хоча управлінська праця належить до продуктивної, але вона безпосередньо не створює конкретних матеріальних цінностей і бере участь у процесі виробництва опосередковано, забезпечуючи своєчасне та якісне виконання технологічних операцій. Тому правомірно визначати вплив певних змін в управлінні на кінцеві результати виробничо-фінансової діяльності підприємств. Тільки працю обмеженої кількості працівників у сфері управління можна оцінити за безпосередніми результатами їх роботи (працівники відділу маркетингу, обліковці тощо) [1].

Незалежно від видів ефективності управлінської діяльності можна використати деякі загальні методичні підходи, за якими [6]:

1) розраховують систематичні показники ефективності менеджменту (коефіцієнт оперативності, надійності тощо);

2) фактичні дані порівнюються з нормативними, плановими або з показниками за попередні роки (нормативи чисельності апарату управління, продуктивність, економічність менеджменту і т.п.);

3) застосовують якісну оцінку ефективності управління за допомогою експертів;

4) використовують емпіричні формули для розрахунку показників, що характеризують ефективність менеджменту.

Залежно від характеру розроблених заходів об'єктом оцінки ефективності можуть бути: менеджмент у цілому (система, організація, методи управління), його структура, рівень використання управлінської праці, ефективність роботи кожного структурного підрозділу.

Для оцінки ефективності менеджменту використовують трудові, вартісні, інформаційні, технічні (технологічні) показники. Найбільш загальні із них – це оперативність роботи апарату управління, надійність і раціональність системи менеджменту.

Оперативність роботи апарату управління відображає своєчасність використання

постанов, наказів і розпоряджень керівників і головних спеціалістів підприємства.

Коефіцієнт оперативності (K_{op}) визначають за такою формулою [7]:

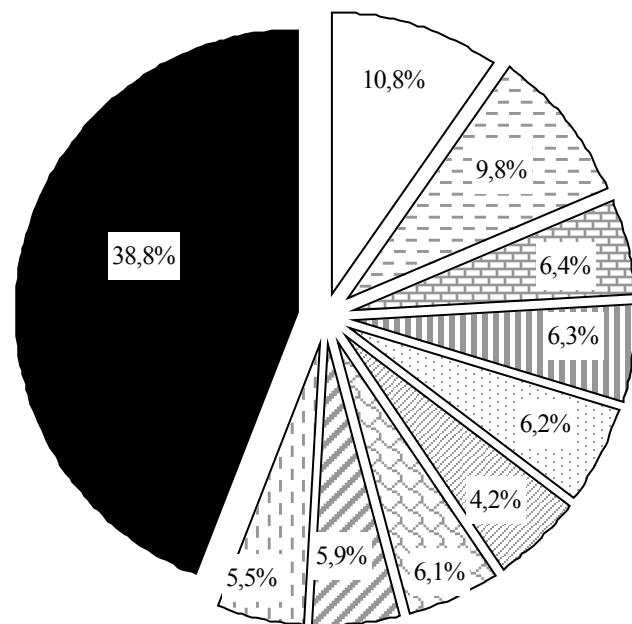
$$K_{op} = I_H / I_{\partial}, \quad (1)$$

де I_H – встановлений строк виконання відповідних документів, днів;

I_{∂} – відставання від прийнятого строку виконання, днів.

Надійність системи менеджменту полягає у безперервному його функціонуванні, що забезпечує досягнення цілей виробництва. Показниками надійності менеджменту є безвідмовність (безперервне збереження працездатності), готовність (ефективне виконання обов'язків у будь-який момент), відновлюваність (швидке усунення збоїв у роботі і відтворенні здатності функціонувати у заданому режимі).

На практиці висока надійність системи менеджменту забезпечується при науково обґрунтованій структурі управління та інформаційної системи, раціональній технології



- рівень управління виробничим потенціалом підприємства
- витрати на виробництво с.- г. продукції
- ▨ рівень використання ресурсів
- ▨ соціально-економічний механізм стимулювання праці
- ▨ ріст рентабельності продукції
- ▨ рівень капіталізації галузі
- рівень автономії
- ▨ рівень маневреності капіталу
- загальної ліквідності
- інші фактори

Рис. 2. Ступінь впливу основних внутрішніх факторів на ефективність використання власності

процесів менеджменту, правильному підборі і розстановці кадрів, ефективному стилі управлінської діяльності тощо.

Оптимальність системи менеджменту характеризується рівнем застосування сучасних ситуаційних моделей та економіко-математичних методів для розробки управлінських рішень, обґрунтованістю співвідношення централізації і децентралізації менеджменту, керованістю підприємства та ін.

Оцінюючи ефективність заходів по удосконаленню організації управління виробництвом, слід врахувати, що ефект від такого удосконалення значно вище суми економії витрат на управління. Удосконалення системи управління призведе не тільки до підвищення продуктивності праці управлінського персоналу, всіх працівників підприємства, а й до зростання виробітку, скорочення через незадіяння людей, простої техніки тощо.

Відчутними є соціальні наслідки удосконалення управління: підвищується загальна культура виробництва і управління, поліпшується дисципліна праці, психологічний клімат у колективі і життєві умови, за яких людина повною мірою може розвивати свої здібності.

Отже, ефективність окремих заходів щодо удосконалення менеджменту не можна розглядати лише через призму економічної вигоди. Слід враховувати не тільки оцінювані економічні категорії, а й такі, як підвищення корпоративної культури, поліпшення умов управлінської праці, запобігання конфліктним ситуаціям та ін. Удосконалення менеджменту – це пошук економічної рівноваги і створення життєво необхідних умов, які дають змогу людині розвивати свої здібності, забезпечувати цим самим краще життя, реалізацію власних інтересів та задоволення потреб.

Оцінка ефективності окремих заходів, пов'язаних з раціоналізацією системи управління (зміна структури управління, норм керованості і обслуговування, забезпеченості кваліфікованими кадрами тощо), може бути проведена на підставі факторного аналізу. При цьому слід забезпечити елімінування впливу інших факторів на формування кінцевих результатів виробничо-фінансової діяльності підприємств (якість земель, забезпеченість основними засобами, робочою силою, спеціалізацію виробництва тощо).

Як показує досвід впровадження автоматизованих робочих місць (АРМів), економічна ефективність від їх впровадження досягається за рахунок програмного забезпечення, оперативного збору та аналізу інформації з

управлінського обліку, своєчасного прийняття обґрунтованих рішень й усунення організаційних проблем, раціонального розподілу трудових, земельних, матеріальних ресурсів, зменшення рівня виробничих запасів і підвищення оборотності обігових коштів, скорочення апарату управління тощо. При цьому, ефективність менеджменту визначається за формулою:

$$P_{упр} = P_y / P_3, \quad (2)$$

де P_y – результат управлінської праці, який визначається співвідношенням темпу приросту продуктивності праці (T_1) до темпу приросту фондоозброєності (T_2); P_3 – питомі витрати на менеджмент, які обчислюються відношенням поточних витрат на менеджмент (Z_m) до вартості капіталу (K_B) [1].

Таким чином, створений продукт від управлінської праці (ефективність менеджменту) формалізовано матиме вигляд:

$$P_{упр} = (T_1 \times K_B) : (T_2 \times Z_m) \times 100. \quad (3)$$

Крім управлінського, у виробничому процесі використовуються й інші ресурси (виробничо-технологічний персонал, основні та оборотні засоби). У процесі виробництва і реалізації продукції основні та оборотні засоби частково або повністю переносять свою вартість на новостворену продукцію. За рахунок використання праці робітників створюється продукт і досягається кінцевий результат виробництва (прибуток).

Отже, вартість виробленої продукції складається із сум перенесених вартостей залучених до виробництва ресурсів [7]. Проте, на наш погляд, до алгебраїчних доведень О.О. Вороніна доцільним є включення коефіцієнта ефективності менеджменту:

$$BB = PC + A + ЧВП + P_{упр}, \quad (4)$$

де PC – проміжне споживання оборотних засобів $PC = OZ \times Z$; A – споживана частка основних засобів $A = OZ \times N$; $ЧВП$ – чистий внутрішній продукт, створений працівниками виробництва $ЧВП = N \times B$; $P_{упр}$ – додатково створений продукт від управлінської праці $P_{упр} = P_y / P_3$.

Тоді досягнутий економічний ефект буде полягати в ступені інтенсивності та віддачі використаних ресурсів, отриманого в результаті кращого (гіршого) використання кожного окремого чинника виробництва:

$$BB_e = (I\mu - 1) \times PC_1 + (I\varphi - 1) \times A_1 + (Inn - 1) \times ЧВП_1 + (I\mu - 1) \times P_{упр}, \quad (5)$$

де $I\mu$, $I\varphi$, Inn , $I\mu$ – індекси віддачі оборотних та основних засобів, продуктивності праці та продуктивності менеджменту відповідно.

Відношення суми економічного ефекту до фактичних обсягів реалізованої продукції визначає коефіцієнт економічної ефективності виробництва (K_e) аналізованого суб'єкта.

Використовуючи зазначені вирази, визначимо ефективність господарювання товариств з обмеженою відповідальністю Тростянецького району Вінницької області за 2013-2015 рр. (табл. 2).

Як показують дані таблиці 2 обсяг виробленої продукції за аналізований період зріс майже вдвічі, у тому числі за раху-

нок збільшення проміжного споживання на 17285,4 тис. грн, споживання основного капіталу – на 1276,7 тис. грн, чистого внутрішнього продукту – на 6934,7 тис. грн, а результату від управлінської діяльності – на 93%. Зростання складових виробленої продукції сприяло підвищенню рівня їх віддачі, зокрема обігових коштів – у 1,4 рази, віддачі основних засобів – у 2,5 рази, продуктивності праці працівників виробництва та менеджменту – 2,4 та 2,5 рази відповідно. Як наслідок, економічний ефект 2014 р. склав 11132,3 тис. грн., 2015 р. – 11052,46 тис. грн.

Таблиця 2

Економічна ефективність господарської діяльності товариств з обмеженою відповідальністю Тростянецького району

Показник	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2015 р. до 2013 р., індекс
<i>Вихідні дані</i>				
Обсяг випуску (BV) у фактичних цінах та його складові, тис. грн	29628,1	34358,7	57771,2	1,95
проміжне споживання ($ПС$)	12328,2	16545,5	29613,6	2,40
споживання основного капіталу (A)	3233,2	3075,9	4509,9	1,39
чистий внутрішній продукт ($ЧВП$)	11206,0	12406,7	18140,7	1,62
додатково створений продукт від управлінської праці ($П_{упр}$)	2860,7	2330,6	5507,0	1,93
Економічні ресурси:				
обігові кошти (OK), тис. грн	21744,0	17194,8	30427,6	1,40
основні засоби ($OЗ$), тис. грн	48498,7	31137,8	37648,4	0,78
кількість зайнятих працівників на виробництві (N), осіб	1502	1385	1232	0,82
кількість управлінських працівників ($K_{упр}$), осіб	62	54	48	0,77
<i>Розрахункові показники</i>				
Питома вага у випуску продукції, %:				
проміжного споживання	41,6	48,2	51,3	–
споживання основного капіталу	11,0	8,9	7,8	–
чистого внутрішнього продукту	37,8	36,1	31,4	–
створеного продукту від управлінської праці	9,6	6,8	9,5	–
Показники використання ресурсів, грн:				–
віддача обігових коштів (μ)	1,36	2,0	1,9	1,40
віддача основних засобів (r)	0,61	1,10	1,53	2,51
продуктивність живої праці ($ПП$)	19725,8	24807,7	46892,2	2,38
продуктивність менеджменту ($ПМ$)	46140,0	43159,3	114729	2,49
Економічний ефект (BVe), тис. грн	–	11132,3	11052,5	–
Коефіцієнт економічної ефективності виробництва (K_e)	–	0,32	0,19	–
Індекс економічної ефективності виробництва (I_e)	–	–	1,32	1,19
Темпи зміни економічної ефективності виробництва, %	–	–	132,0	119,0

Таким чином індекс економічної ефективності виробництва в 2014 р., порівняно з 2013 р., становив 1,32, темп зміни економічної ефективності виробництва 132%, а в 2006 р., порівняно з 2014 р., індекс ефективності виробництва склав 1,19, темп зміни – 119%.

Економічна сутність індексу економічної ефективності виробництва (I_e) полягає в тому, що він враховує зміну масштабів виробництва й об'єднує показники використання кожного економічного ресурсу, що і дозволяє визначити їх результат.

Запропонований підхід дає змогу розрахувати індекс економічної ефективності на будь-якому рівні управління, оскільки він враховує суму витрат. При зменшенні підприємством матеріаломісткості продукції (витрат на одну гривню продукції) відбудеться економія матеріалів, виробничих запасів, оборотних засобів та підвищення віддачі обігових коштів.

Зменшення частки матеріальних витрат у виробленій продукції збільшує частку чистої продукції, а отже і продуктивність праці.

Вищевикладене дає підстави для висновку, що всі складові виробничого процесу пов'язані між собою і зміна у використанні будь-якого з ресурсів може позитивно (негативно) впливати на кінцевий результат. Наприклад, застосування новітньої техніки чи технологій може призвести до зниження рівня фондівіддачі. Але в результаті її впровадження відбудеться зменшення матеріальних витрат і трудомісткості виробленої продукції, що підвищить економічну ефективність господарювання.

З розвитком ринкової економіки важливого значення набувають нові показники виміру ефективності управління, які можуть бути запроваджені у сільськогосподарських підприємствах України, а саме [8]:

активність – відношення досягнутих результатів до наявних;

продуктивність – відношення досягнутих результатів до фактичних витрат;

якість трудового життя – відношення фактичних витрат на задоволення соціальних, психологічних і духовних потреб до нормативних.

Показником якості управління власністю є також здатність менеджменту задовольняти вимоги щодо реалізації місії і встановлених цілей організації, поєднувати на практиці централізацію з децентралізацією і навіть автономією окремих підрозділів і працівників.

Ефективним може вважатися лише той менеджмент, який найбільшою мірою сприяє реалізації потенційних можливостей керованого підприємства і максимальному задоволенню соціально-економічних потреб працюючих.

Порівняльну оцінку різних варіантів системи менеджменту можна зробити на основі прогнозованих розрахунків, зокрема з використанням математичного моделювання. Воно здійснюється за допомогою моделей, в яких всебічно враховується вплив на результати діяльності підприємства параметрів, що характеризують систему менеджменту, інформаційних зв'язків між управлінськими структурами, часткових результативних показників використання засобів виробництва та кореляційних зв'язків між ними.

Складовою частиною дослідження різних форм власності є встановлення взаємозв'язків між показниками ефективності діяльності підприємства та показниками, що характеризують власність [10].

Висновки. Проведені дослідження дають підстави для висновку про те, що в умовах транзитивної економіки сільськогосподарські товариства з обмеженою відповідальністю можна вважати раціональною організаційно-правовою формою господарювання, оскільки саме ТОВ стали наступниками у розвитку підприємств колгоспно-кооперативної форми власності планово-розподільчої економічної системи і при цьому найбільшою мірою відповідають принципам переходу до ринку. Враховуючи суб'єктивні і об'єктивні чинники впливу на становлення, функціонування і подальший розвиток цих підприємницьких структур і нівелюючись від частковостей, в цілому управління товариствами з обмеженою відповідальністю позитивно впливає на рівень ефективності виробництва.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Завадський Й.С. Менеджмент / Й.С. Завадський – К.: Вища шк., 1998. – 750 с.
2. Месель-Веселяк В.Я. Розвиток та ефективність організаційно-правових форм господарювання в сільському господарстві України / В.Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2004. – № 11. – С. 19-24.
3. Лазня І. Загальний закон власності / І. Лазня, В. Рибалкін // Економіка України. – 2001. – №9. – С. 43-50.
4. Россоха В.В. Ефективність використання виробничого потенціалу в аграрній сфері АПК / В.В. Россоха // Економіка АПК. – 2004. – № 6. – С. 16-22.

5. Малік Л.М. Ефективність управління власністю в діяльності сільськогосподарських підприємств / Л.М. Малік // АгроСвіт. – 2009. – № 24 . – С. 14–18.
6. Саблук П.Т. Ефективність корпоративного управління: інституційний аспект / П.Т. Саблук, О.О. Мороз // Вісник аграрної науки. – 2004. – № 6. – С. 54-56.
7. Воронін О.О. Визначення виду функціональної залежності між ефективністю виробництва і його чинниками / О.О. Воронін // Економічна теорія. – 2007. – № 3. – С. 21-34.
8. Штепа Л.О. Оцінка відносин власності в умовах трансформації економіки України / Л.О. Штепа // Фінанси України. – 2005. – № 4. – С. 13-15.
9. Рибалкін В. Ринок як економічний інститут власності / В. Рибалкін // Економіка України. – 2001. – № 2. – С. 42-49.

Стратегічне управління інноваційною конкурентоспроможністю підприємства

Ракицька С.О.

кандидат економічних наук, доцент,
Одеська державна академія будівництва та архітектури

Стаття присвячена аналізу особливостей здійснення стратегічного управління з метою забезпечення конкурентних переваг підприємства на базі інноваційної складової. Обґрунтовано, що процес реалізації стратегії завжди супроводжується протидією з боку персоналу. Охарактеризовано три рівні опору стратегічним змінам: індивідуальний, груповий та організаційний. Проаналізовано основні причини опору на рівнях управлінської ієрархії. Визначено, що реалізація стратегічного управління вимагає усунення опору за рахунок впровадження інновацій і підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Ключові слова: стратегічне управління, інноваційна конкурентоспроможність, стратегічні зміни, опір персоналу, інновація, підприємство.

Ракицкая С.О. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена анализу особенностей осуществления стратегического управления с целью обеспечения конкурентных преимуществ предприятия на базе инновационной составляющей. Обосновано, что процесс реализации стратегии всегда сопровождается противодействием со стороны персонала. Охарактеризованы три уровня сопротивления стратегическим изменениям: индивидуальный, групповой и организационный. Проанализированы основные причины сопротивления на уровнях управленческой иерархии. Определено, что реализация стратегического управления требует устранения сопротивления за счет внедрения инноваций и повышения конкурентоспособности предприятия.

Ключевые слова: стратегическое управление, инновационная конкурентоспособность, стратегические изменения, сопротивление персонала, инновация, предприятие.

Rakytka S.O. STRATEGIC MANAGEMENT OF INNOVATION COMPETITIVENESS

The article analyzes the peculiarities of strategic management in order to ensure competitive advantage based on innovation component. Process of implementing the strategy is always accompanied by opposition from staff. Three levels of resistance to strategic change: individual, group and organizational are characterized. The main reasons for the resistance levels of management hierarchy are analyzed. It is determined that the implementation of strategic management requires the removal of resistance through innovation and increased competitiveness.

Keywords: strategic management, innovation competitiveness, strategic changes, the resistance of personnel, innovation, enterprise.

Постановка проблеми. Розвиток як світової економічної системи в цілому, так і національних господарств окремих держав, зокрема, в останні роки супроводжується рядом кризових явищ. Кризові ситуації виникають і на мікрорівні і все частіше проявляються в процесі функціонування підприємств, що обумовлено дією як зовнішніх, так і внутрішніх факторів. Ведення господарської діяльності в умовах невизначеності і складності зовнішнього середовища обумовлює необхідність забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів підприємництва. Саме цей чинник формує можливості сталого розвитку за наявності жорсткої конкуренції і посиленні кризових процесів в економіці. Тому питання розробки і реалізації стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства на

базі інноваційної складової набуває особливої актуальності сучасному етапі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розробки стратегічних рішень з метою підвищення конкурентоспроможності розглядалися такими закордонними дослідниками, як І. Ансофф, Ж. Васконселлос-і-Са, Вальтер Жиль, Ж-Ж. Ламбен, М. Портер, А.Дж. Стрикленд і А.А. Томпсон, Стефан П. Робінс і Девід А. Де Ченцо та ін. Вітчизняні економічні дослідження з даної тематики представлені роботами таких науковців, як Я.Б. Базилюк, Л.В. Балабанова, Л.К. Кульпінська, В.А. Павлова, О.Б. Чернега та ін.

Закономірностям стратегічного інноваційного розвитку, формування інноваційних стратегій присвячені наукові праці Л. Водочека, П. Друкера, Г.Я. Гольдштейна, Ж.-К. Лареша

та ін. З українських фахівців, які досліджували проблеми інноваційного розвитку та розроблення інноваційних стратегій потрібно назвати І.В. Алексєєва, Ю.М. Бажала, Б.В. Буркинського, А.В. Гриньова, С.М. Ілляшенка, О.І. Ковтун, та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість наукових праць, присвячених проблематиці забезпечення конкурентоспроможності, єдиного алгоритму досягнення конкурентних переваг не існує. Значна різноманітність наукових підходів обумовлює необхідність обґрунтування стратегічних методів і заходів, актуальних для конкретного суб'єкту управління з урахуванням його специфічних характеристик і всього комплексу чинників внутрішнього та зовнішнього впливу на рівень конкурентоспроможності.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є обґрунтування стратегічних заходів зниження опору нововведенням і підвищення інноваційної конкурентоспроможності підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підвищення конкурентоспроможності підприємства – це довгостроковий послідовний процес розробки та реалізації стратегічних управлінських рішень в усіх сферах його діяльності, який здійснюється планомірно, у відповідності до обраної концепції розвитку, з урахуванням змін у зовнішньому оточенні та внутрішньому потенціалі підприємства, і своєчасним внесенням необхідних коректив. Відповідно інноваційна конкурентоспроможність – це отримання конкурентних переваг підприємства на базі розробки і впровадження інновацій, які безпосередньо впливають на реалізацію виробничих, управлінських, торгових, соціальних, економічних, фінансових та інших його функцій. Саме інноваційна складова забезпечує довгострокову стабільну діяльність підприємства в умовах жорсткої конкуренції і наростаючих кризових явищ.

Досягнення інноваційної конкурентоспроможності підприємства можливе лише за умови здійснення стратегічного управління, що передбачає визначення цілей на довгострокову перспективу, орієнтування виробничої діяльності на потреби споживачів, швидку і адекватну реакцію на коливання ринкової кон'юнктури, приділення особливої уваги людському потенціалу, який є основою організації, поліпшення адаптації підприємства до змін зовнішнього середовища.

Проте здійсненню стратегічного управління в господарській практиці перешкоджає низка проблем. Низька ефективність управлінських дій на стадії реалізації стратегії обумовлена наступними причинами:

- низька ініціативність, прагнення уникнути відповідальності;
- вплив стресових та форс-мажорних обставин, які спричиняють відмову від розроблених і прийнятих до реалізації стратегічних планів;
- недостатня мотивація менеджерів;
- недостатня залученість персоналу в процес здійснення стратегічних змін;
- відсутність лідерства.

Таким чином, можемо констатувати переважно суб'єктивний характер названих причин, при цьому вони можуть значною мірою ускладнити процес реалізації стратегії на підприємстві, якщо керівництво їх ігнорує і вважає малозначущими.

Крім того, в процесі впровадження стратегічних змін необхідно враховувати, що будь-які зміни ускладнюються опором з боку персоналу. Він може мати явну або скриту форму, проте він завжди супроводжує процес реалізації стратегії. Це пояснюється тим, що персонал з острахом і недовірою сприймає стратегічні зміни, люди очікують погіршення ситуації особисто для себе стосовно умов, оплати праці, загрози гарантованої зайнятості тощо. Саме тому вони намагаються саботувати процес змін і зберегти наявний статус-кво.

В сучасній теорії стратегічного управління виділяється три рівні опору: індивідуальний, груповий та організаційний, кожному з яких придатні характерні причини опору [1, с. 389-391]. При з'ясуванні цих причин на індивідуальному рівні аналізуються особистісні характеристики поведінки людини в організації, на груповому рівні розглядаються особливості поведінки окремих груп - структурних підрозділів, що підкоряються соціально-психологічним закономірностям малих груп: групові процеси і структура, міжособистісні взаємини і вплив, комунікації і процеси прийняття рішень. На організаційному рівні на перший план виступають характеристики організації в цілому, такі як розмір і структура, організаційна культура, її норми і цінності, прийнята система лідерства, стратегічне планування і розвиток, і т.п.

Індивідуальні причини опору змінам [2, с. 101]:

- психологічні причини: інертність, небажання долати труднощі, брати на себе додат-

кові зобов'язання, низька самооцінка, невпевненість в собі, бажання уникнути невдач, прагнення до стабільності і консерватизму;

– емоційні причини: почуття образи, розчарування, стресовий стан, страх перед уявними чи реальними негативними наслідками: загроза трудової зайнятості, матеріальних втрат, кар'єрному розвитку і т.п.;

– відсутність поваги і довіри до керівників, які здійснюють зміни, через зневажливе ставлення до підлеглих або нестачу професійного досвіду, несправедлива система винагороди, та ін.;

– демографічні особливості персоналу: вік, стать, рівень освіти і кваліфікації. Як правило, співробітникам молодшого віку властивий більш високий рівень соціальної адаптивності і, відповідно, краще прийняття змін в організації. В той же час вплив рівня освіти може мати досить суперечливий характер: з одного боку, високоосвічені і кваліфіковані працівники краще оцінюють необхідність змін, а з іншого - вони можуть перешкоджати їм, бо мають більший рівень критичності.

Психологічні причини властиві і опору на рівні групи: інертність, прагнення зберегти стабільність, страх втрати друзів і приятельських відносин, а також взаєморозуміння з колегами. Таким чином, навіть якщо індивід підтримує організаційні зміни, він може скривати це, аби не піти на конфлікт з групою, яка їх не сприймає. Протистояння буде значним, якщо перетвореннями передбачається розформування групи, яку її члени бажають зберегти через сильне відчуття прихильності до групи або вплив авторитету колег. При цьому протистояння змін підкріплюється не дружніми стосунками, а авторитетним членом (членами) групи, який не дає іншим її представникам проявити свою індивідуальність.

Крім того, причиною опору групи дослідники часто називають загрозу балансу влади, яка пояснюється побоюваннями робочої групи втратити вплив на процеси, що відбуваються в організації; страх перед втратою матеріальних благ і привілеїв внаслідок нововведень, а також соціального статусу і ролі, коли працівник задоволений своїм становищем на підприємстві. Цей фактор опору часто зустрічається у менеджерів, наділених владою в організації [3, с. 267].

Наявність формальних та неформальних комунікацій також може служити підставою для виникнення опору персоналу організаційним змін. У працівника до моменту перетворень існує певна система формальних і

неформальних зв'язків, яка утворилася за час його роботи, що полегшує йому пошук інформації, зменшує час на виконання посадових обов'язків і робить сам процес більш визначеним. За час роботи він вже дізнався, хто поширює чутки, у кого можна проконсультуватися, хто в курсі розподілу владних повноважень. Очевидно, що співробітник буде чинити опір змінам, якщо вони підривають ту систему комунікацій, яка склалася у нього за час роботи [2, с. 101].

Підсумовуючи все вищесказане, до основних групових причин опору змін можна віднести:

– групову згуртованість при розбіжності цілей групи та організації;

– групові норми, що суперечать за своїм змістом стратегічним змін;

– загрозу втрати влади підрозділу.

Причини опору змін, що виникають на організаційному рівні, пов'язані з особливостями функціонування самої організації і, перш за все з її структурними характеристиками. Відомо, що особливості структури і перш за все її «жорсткість» істотно впливають на процес організаційних змін. В якості основних характеристик структури, що впливають на опір організаційним змін, автори найчастіше виділяють: механістичність структури, недолік ефективною координації та комунікацій в процесі зміни, зміну порядку і правил контролю в процесі змін. Дослідники виділяють такі фактори, як структурна інерція [4, с. 207], розмір і гнучкість організації, відсутність взаємодії між різними рівнями ієрархії компанії, політичні інтриги і конфлікти в організації, а також внутрішні суперечки, конфлікти, що пов'язані з ресурсами компанії [3, с. 268].

Одним з важливих чинників опору організаційним змін виступає стратегія підприємства. Сама по собі наявність чіткої стратегії і її спрямованість (консервативна або інноваційна) істотно впливають на опір організаційним змін. Неякісно розроблена стратегія організації може обумовлювати такі причини опору змін, які провокуються значним рівнем ризику, протиріччями з цілями організації, економічними страхами.

Важливу роль в опорі організаційних змін має недосконала система організаційної комунікації. При плануванні і здійсненні стратегічних змін керівництво не повідомляє персоналу про їх цілі, методи проведення і очікувані результати. Як, наслідок, на підприємстві поширюються різного роду чутки та припущення, робота на підприємстві пара-

лізується і без того критична ситуація (часто керівництво впроваджує зміни під час кризи) ще більше ускладнюється.

Основними організаційними причинами опору змінам виступають [2, с. 101]:

- структура компанії, яка перешкоджає проведенню організаційних змін;
- особливості організаційної культури;
- відсутність чіткої стратегії розвитку компанії;
- неефективне управління організаційними змінами;
- недосконала система організаційних комунікацій.

Таким чином, можемо констатувати, що опір стратегічним змінам відбувається на всіх ієрархічних рівнях організації і може спричинити суттєві перешкоди стратегічному управлінню. Особливо сильна протидія перетворенням відбувається при впровадженні нововведень. Тому виняткова увага керівництва має бути спрямована на зниження опору змінам з боку співробітників під час реалізації інноваційної стратегії. Оскільки визначальним чинником, придатним забезпечити конкурентоспроможність підприємства в умовах сучасної глобальної економіки, є інноваційна діяльність, здатність керівництва щодо її реалізації визначають можливості подальшого існування організації як суб'єкта підприємницької діяльності. При цьому основною задачею стратегічного менеджменту в сучасних умовах є формування високого рівня інноваційного сприйняття. На вказаний параметр впливають три групи чинників: організаційна структура, корпоративна культура та робота з кадрами [5, с. 316].

Органічні структури позитивно впливають на інновації, тому що їм властивий нижчий ступінь спеціалізації праці, менша кількість регулювань, вони більш децентралізовані, гнучкі і адаптивні в порівнянні з механістичними структурами.

Організаційна культура інноваційних підприємств заохочує творче мислення, ек-

периментування, ризик, винагороджує як успіхи, так і невдачі. Помилки трактуються як можливість навчання, нівелюється острах перед невизначеністю. Директиви, жорстке регулювання, вказівки зведені до мінімуму, заохочується широкий діапазон думок, декларується позитивне ставлення до нових ідей і розгляд альтернативних шляхів досягнення цілей. Організація здійснює постійний та ретельний моніторинг зовнішнього середовища та миттєво реагує на зміни, що в ньому відбуваються.

Робота з персоналом здійснюється таким чином, щоб заохочувати навчання і розвиток своїх працівників, гарантувати їм високий ступінь захищеності робочих місць аби зменшити їх страх втрати роботи через помилки і стимулювати до впровадження нововведень. Такий підхід формує персонал, який характеризується впевненістю в собі, наполегливістю, самостійністю, схильністю до ризику. Свобода в прийнятті рішень дає працівникам змогу впроваджувати та реалізовувати інновації.

Висновки і пропозиції. Отже, можемо зробити висновки про тісний зв'язок між реалізацією стратегічного управління і досягненням інноваційної конкурентоспроможності підприємства: зниження опору персоналу під час стратегічних змін передбачає впровадження інноваційних ідей і навпаки – інноваційна діяльність підприємства потребує усунення причин опору змінам на всіх рівнях управлінської ієрархії, розвитку творчого мислення і створення умов для реалізації нововведень. Формується замкнута система причинно-слідчих зв'язків і завершений управлінський цикл, результатом якого стає підвищення конкурентоспроможності підприємства на базі інноваційної складової. Подальші дослідження в цьому напрямку мають обґрунтувати конкретні форми зниження опору, які доцільно використовувати в сучасній управлінських та економічних ситуаціях.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Джордж Дж.М. Организационное поведение. Основы управления: учеб. пособие: [пер. с англ.] / Дж.М. Джордж, Г.Р. Джоунс. – М.: ЮНИТИ-ДАТА, 2003. – 463 с.
2. Бухбиндер Р.Г. Организационные изменения: проблема сопротивления персонала и пути ее решения / Р.Г. Бухбиндер // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2009. № 4. С. 100-106. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/organizatsionnye-izmeneniya-problema-soprotivleniya-personala-i-puti-ee-resheniya>.
3. Мкртычян Г.А. Опыт построения классификации причин сопротивления организационным изменениям / Г.А. Мкртычян, Е.Е. Войлокова // Труды Нижегородского государственного технического университета им. Р.Е. Алексеева. 2013. – № 101(4). – С. 262– 271.

4. Гринберг, Дж. Организационное поведение: от теории к практике: [пер. с англ.] / Дж. Гринберг, Р. Бэйрон. – М.: ООО «Вершина», 2004. – 912 с.
5. Робінс, Стефан П., ДеЧенцо, Девід А. Основи менеджменту / Пер. з англ. Олійник та ін. – К.: Видавництво Соломії Павличко «Основи», 2002. – 671 с.

УДК 656.07

Кількісне оцінювання логістичних запасів

Русановська О.А.

кандидат економічних наук,
Національний університет «Львівська політехніка»

Досліджено наявність системи обліку логістичних витрат на підприємствах, встановлено відсутність повної інформації про логістичну діяльність підприємства, обґрунтовано потребу кількісного оцінювання логістичних операцій підприємства, встановлено необхідність зведення оцінок логістичних операцій до єдиного показника з метою їхнього порівняння та узагальнення.

Ключові слова: логістичні процеси, запаси, ефективність логістичної діяльності, облік логістичних витрат, кількісна оцінка.

Rusanovska O.A. КОЛИЧЕСТВЕННОЕ ОЦЕНИВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЗАПАСОВ

Исследовано наличие системы учета логистических затрат на предприятиях, установлено отсутствие полной информации об логистической деятельности предприятия, обоснована необходимость количественного оценивания логистических операций предприятия, установлена необходимость возведения оценок логистических операций к единому показателю с целью их сравнения и обобщения.

Ключевые слова: логистические процессы, запасы, эффективность логистической деятельности, учет логистических издержек, количественная оценка.

Rusanovska O.A. QUANTITATIVE ASSESSMENT OF LOGISTICS STOCKS

The availability of accounting logistics costs in companies has been investigated. Lack of complete information about the logistics activities of the company has been established, the need for quantitative evaluation of company logistics operations has been grounded, the necessity of construction of estimates of logistics operations to a single figure for the purpose of their comparison and generalization has been established.

Keywords: logistics processes, stocks, efficiency of logistics, logistics cost accounting and quantitative evaluation.

Постановка проблеми. В сучасному ринковому функціонуванні підприємств вагоме значення відіграють інформаційні потоки та ефективно управління ними. Інформація існує в кожному процесі чи операції, її збір та обробка дозволяють підприємствам зменшити рівень ризику при прийнятті рішень, часто в стохастичних умовах.

Як сказав колись Уїнстон Черчіль: «Хто володіє інформацією, той володіє світом». Можливість користуватись актуальною інформацією може суттєво підвищити конкурентоспроможність підприємств. На сучасних українських підприємствах в законодавчому порядку застосовується система бухгалтерського обліку, часто використовується система управлінського обліку. Однак, дані системи не дозволяють застосовувати виокремлений облік логістичної діяльності підприємства, яка суттєво впливає на собівартість продукції та формування іміджу. Тобто, існує потреба в ефективному управлінні логістичними процесами, однак постає проблема встановлення рівня ефективності логістичної управлінської діяльності, тому що немає даних щодо поточної логістичної діяльності, а, відповідно,

немає з чим порівняти зміну результативності логістики підприємства.

Аналіз останніх досліджень. Дослідженням логістичних витрат займалась значна частина науковців, зокрема О.М. Сумець досліджував «вплив логістичних витрат на основні показники господарювання підприємств олійно-жирової галузі», де встановив, що частка логістичних витрат для підприємств олійно-жирової галузі може бути в межах 9-14%, в залежності від розміру підприємства [1, с. 291]. В. І. Перебийніс та Я.А. Дроботя у своїй монографії «Логістичне управління запасами на підприємствах» досліджують шляхи оптимізації запасів сировини, де пропонують застосовувати модель управління запасами з використанням формули для розрахунку оптимального розміру замовлення, враховуючи розмір мінімального запасу тощо [2, с. 187-209]. О.М. Сумець у своїй спільній праці з О.М. Коряжновою звертають увагу на те, що згідно з дослідженнями, більшість логістичних витрат за своєю класифікацією не відповідають стандартам управлінського чи фінансового обліку і не можуть обліковуватись в даних системах, в свою чергу вони пропо-

нують застосовувати алгоритм використання системи обліку логістичних витрат [3, с. 150-151]. Також дослідженням питань обліку логістичних витрат займалися Н. В. Антоненко [4], А. Богач [5], Г. Р. Руденко [6], А. В. Ткачова [7], та ін. Усі вище згадані науковці здійснили значний вклад в теоретичний та практичний розвиток управління логістичними витратами, однак існує ще ряд невирішених завдань, що і зумовлює проблематику даного дослідження.

Сьогодні існує проблема кількісного вимірювання якісних показників логістичних процесів. Зведення показників оцінювання різних логістичних операцій до єдиного показника (наприклад, вимірювання в грошовій одиниці чи відсотках). Таким чином, існує потреба у пошуку шляхів оцінювання та аналізу результатів окремих логістичних процесів та формуванні можливості порівняння їх між собою з метою підвищення ефективності логістики, що впливає на формування наступних цілей статті.

Цілі статті:

- розкрити систему аналізу запасів підприємства;
- визначити фактори, що мають вплив на формування розміру запасів;
- розкрити шляхи їхнього кількісного оцінювання та визначення взаємодії між ними;
- запропонувати управлінське рішення, спрямоване на покращення функціонування логістичної системи підприємства.

Виклад основних матеріалів дослідження. Згідно з класифікацією бухгалтерського обліку, запаси підприємства поділяються на: виробничі запаси, незавершене виробництво, готова продукція, товари [8]. Запаси можна поділяти на сировину та матеріали, комплектуючі та напівфабрикати, незавершене виробництво, готову продукцію та ін. Важливим в процесі класифікації запасів виступає спосіб управління ними. Для вимірювання ефективності управління запасами необхідно ввести кількісний показник, який теж може стати критерієм класифікації запасів.

Запаси підприємства завжди пов'язані з витратами, ідеальною є ситуація, коли рівень запасу дорівнює нулю, або мінімальному запасу, необхідному для забезпечення безперервного виробництва. Однак, підприємства створюють страховий запас, який дозволяє уникнути простоїв виробництва в тому випадку, коли постачальник з тих чи інших причин затримує поставки. Таким чином, з цього випливає, що підприємство-виробник несе додаткові витрати через ненадійність

постачальника. Тобто, при виборі надійного постачальника, в якому підприємство може бути впевнене, можна зменшити рівень запасів як мінімум на рівень страхового запасу.

Для оцінювання надійності постачальника можна застосувати задачу економіко-математичного моделювання, спрямовану на формування оптимального інвестиційного портфелю з урахування максимізації прибутку та мінімізації ризику, трансформували її в задачу вибору оптимального постачальника.

Для цього необхідно побудувати умову задачі:

1) Приймаємо до уваги, що у підприємства є n постачальників та задано обсяги замовлень в кожного постачальника за конкретний період часу (статистичні дані).

2) Приймаючи до уваги, що попит залишається незмінним, обсяг витрат на поставки не може зменшитись. Таким чином отримуємо функцію на максимізацію обсягу поставок.

3) Для кількісного визначення залежності між постачальниками можна застосувати коваріацію, сума яких повинна прямувати до мінімуму. Що формулює другу цільову функцію.

4) З метою досягнення двох цілей: максимізацію обсягів постачання в конкретного постачальника та мінімізація залежності одного постачальника від іншого доцільно об'єднати обидві функції в одну за допомогою методу адитивної згортки та надавши кожній функції однакової значущості, що в результаті дозволяє сформулювати наступну математичну модель та систему обмежень:

$$Z = \frac{1}{2} (E(r_z) - \sigma^2(r_z)) = \frac{1}{2} (\sum_{i=1}^n x_i E(r_i) - \sum_{i=1}^n \sum_{j=n+1}^m x_i x_j \text{cov}(r_i, r_j)) \rightarrow \max. \quad (1)$$

Коефіцієнти x_i і x_j визначають частку фінансових ресурсів на виконання i -го та j -го замовлення. Прийнято наступні обмеження:

$$\sum_{i=1}^n x_i = 1; \quad (2)$$

$$x_i, x_j \in R; \quad (3)$$

$$x_j \leq \{\text{cov} x_i, x_j\}. \quad (4)$$

де $E(r_z)$ – цільова функція, спрямована на мінімізацію витрат на виконання замовлення; $\sigma^2(r_z)$ – цільова, спрямована на максимізація рівня надійності постачальника; $E(r_i)$ – величина очікуваних витрат на виконання i -го замовлення; $\text{cov}(r_i, r_j)$ – коваріація між величинами логістичних витрат на виконання замовлення в залежності від вибору i -го та j -того постачальника.

Результати досліджень були апробовані на прикладі ПАТ «Алмазінструмент» (табл. 1).

На основі розрахунків будемо дві цільові функції:

$$141993,6 \times x_1 + 258616,98 \times x_2 + 704474,21 \times x_3 + 58064,945 \times x_4 \rightarrow \max \quad (5)$$

$$226978,34 \times x_5 + 11682647,05 \times x_6 + 1405362,90 \times x_7 + 10852279,10 \times x_8 - 792492,84 \times x_9 + 3182,95 \times x_{10} + 541436,53 \times x_{11} - 287702,04 \times x_{12} - 10518578,10 \times x_{13} - 988126,19 \times x_{14} \rightarrow \min. \quad (6)$$

Об'єднавши обидві формули в одну (за прикладом формули 1) цільова функція набуде вигляду:

$$70996,8 \times x_1 + 129308,49 \times x_2 + 352237,11 \times x_3 + 29032,47 \times x_4 - 113464,17 \times x_5 - 5841318,52 \times x_6 - 702681,95 \times x_7 - 5426139,55 \times x_8 + -396246,42 \times x_9 - 1591,47 \times x_{10} - 270718,27 \times x_{11} + -143851,02 \times x_{12} + -5259289,05 \times x_{13} + -494063,1 \times x_{14} \rightarrow \max. \quad (7)$$

З наступною системою обмежень:

$$x_1 + x_2 + x_3 + x_4 = 1 \quad (8)$$

$$x_5 \leq 0,014903 \quad (9)$$

$$x_6 \leq 0,049436 \quad (10)$$

$$x_7 \leq 0,366825 \quad (11)$$

$$x_8 \leq 0,002492 \quad (12)$$

$$x_9 \leq 0,027143 \quad (13)$$

$$x_{10} \leq 0,073937 \quad (14)$$

$$x_{11} \leq 0,006094 \quad (15)$$

$$x_{12} \leq 0,134664 \quad (16)$$

$$x_{13} \leq 0,011099 \quad (17)$$

$$x_{14} \leq 0,030235 \quad (18)$$

Запропонована задача дозволила скоротити кількість постачальників від 4-х до 3-х, обравши серед них найбільш надійних, зменшивши при цьому рівень страхового запасу, що своєю чергою впливає на зменшення рівня середнього запасу підприємства та загальних логістичних витрат.

Висновки. Застосування запропонованої математичної моделі дозволяє провести кількісну оцінку надійності постачальників підприємства, зменшити ризик невиконання поставок чи виконання неякісних поставок та, на основі проведеного аналізу і застосування моделі, сформулювати оптимальний набір постачальників, що впливає на зменшення витрат на управління запасами і підвищення ефективності логістичної діяльності підприємства.

Однак, мінімізація запасів – це лише частина логістичних управлінських процесів під-

Таблиця 1

Обсяги замовлень ПАТ «Алмазінструмент»

Місяці	Обсяг поставок постачальником 1, грн.	Обсяг поставок постачальником 2, грн.	Обсяг поставок постачальником 3, грн.	Обсяг поставок постачальником 4, грн.
1	11938,45	25672,95	64446,5	3592,1
2	12678	24299,5	63390	5282,5
3	12678	24433,17	65503	4035,83
4	12678	25366,57	65291,7	2313,735
5	12889,3	24384,02	62756,1	5620,58
6	13100,6	24457,98	61277	6814,425
7	13734,5	25303,18	65291,7	1320,625
8	12994,95	25208,09	64023,9	3423,06
9	12572,35	23327,52	64002,77	5747,06
10	13100,6	23190,18	63907,69	5451,54
11	13628,85	12973,82	64583,85	14463,49
∑ прибутку	141993,6	258616,98	704474,21	58064,945
Частка прибутку	0,12	0,22	0,61	0,05

Джерело: складено автором на основі власних досліджень

Таблиця 2

Коваріаційна матриця

	x_1	x_2	x_3	x_4
x_1	226928,3			
x_2	-792493	11682637		
x_3	3182,946	-287702	1405364	
x_4	541436,5	-10518578	-988126	10852279

приємства, потребують кількісного оцінювання та аналізу процесу транспортування продукції, пакування та інші, що може стати темою подальших наукових досліджень.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Сумець, О. М. Вплив логістичних витрат на основні показники господарювання підприємств олійно-жирової галузі / О.М. Сумець // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка, 2015. № 161. – С. 289-296.
2. Перебийніс В. І. Логістичне управління запасами на підприємствах : монографія / В. І. Перебийніс, Я. А. Дроботя. – Полтава : ПУЕТ, 2012. – 279 с.
3. Сумець О. М. Структуризація логістичних витрат в управлінському обліку / О. М. Сумець, М. В. Коряжнова // Роль і місце бухгалтерського обліку, контролю й аналізу в розвитку економічної науки і практики : зб. матеріалів міжнар. наук.-практ. конф., 14 трав. 2010 р. / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана» – Київ : КНЕУ, 2010. – С. 149–151.
4. Антоненко Н. В. Облік логістичних витрат / Н. В. Антоненко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 11. – С. 234–241.
5. Богач А. Організація обліку логістичних витрат / А.Богач // Наукові записки, 2006. – № 15. – С. 45-53.
6. Руденко Г. Р. Інноваційність зв'язку обліку, аналізу, контролю та аудиту логістичних витрат підприємств / Г. Р. Руденко // Проблеми науки. – 2011. – № 5. – С. 40–47.
7. Ткачова А. В. Логістичні витрати як критерій оптимізації логістичного управління / А.В. Ткачова // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. – Донецьк, ДонНТУ, 2009. – Випуск 36-2. – С. 88-93.
8. Офіційний інтернет-ресурс: <http://smida.gov.ua>.

УДК 334.722.8

Порівняльна оцінка прозорості корпорації «ЕххонМобіл» та НАК «Нафтогаз Україна» в контексті сталого розвитку

Савченко Т.Г.

доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри бухгалтерського обліку та оподаткування
ННІ БТ «УАБС» Сумського державного університету

Бондаренко Р.Р.

студентка
ННІ БТ «УАБС» Сумського державного університету

У статті досліджено інформаційну прозорість НАК «Нафтогаз Україна» та корпорації «ЕххонМобіл», як одну із основних передумов забезпечення ефективного суспільного контролю за діяльністю спрямованою на практичну реалізацію стратегії сталого розвитку. Оцінка прозорості здійснена на основі опублікованої на офіційних сайтах підприємств інформації із використанням засобів контент-аналізу та індексного методу.

Ключові слова: прозорість, нафтогазові компанії, сталий розвиток, політика прозорості, світовий досвід.

Савченко Т.Г., Бондаренко Р.Р. СРАВНИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА ПРОЗРАЧНОСТИ КОРПОРАЦИИ «ЕХХОНМОБИЛ» И НАК «НАФТОГАЗ УКРАИНЫ» В КОНТЕКСТЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

В статье исследована информационная прозрачность НАК «Нафтогаз Украина» и корпорации «ЕххонМобил», как одну из основных предпосылок обеспечения эффективного общественного контроля за деятельностью, которая направлена на практическую реализацию стратегии устойчивого развития. Оценка прозрачности осуществлена на основе опубликованной на официальных сайтах компаний информации с использованием средств контент-анализа и индексного метода.

Ключевые слова: прозорість, нафтогазові компанії, сталий розвиток, політика прозорості, світовий досвід.

Savchenko T.G., Bondarenko R.R. COMPARATIVE ASSESSMENT OF TRANSPARENCY OF CORPORATE «EXXON MOBIL» CORPORATION AND «NAFTOGAZ UKRAINE» IN THE CONTEXT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

The information transparency is the main premise for social control over the activities of enterprises. Therefore, the article explores transparency «Naftogaz Ukraine» and the corporation «ExxonMobil» in terms of sustainable development. The assessment we made based on the content analysis of the information from companies websites and using the index method.

Keywords: transparency, oil and gas companies, sustainable development, policy transparency, global experience.

Постановка проблеми. Концепція сталого розвитку (англ. Sustainable development) набула популярності у ХХІ ст., оскільки вона передбачає встановлення балансу між задоволенням поточних потреб людства і захистом інтересів майбутніх поколінь, включаючи їх потребу в безпечному і здоровому довкіллі [1]. Ця концепція ґрунтується на гармонійному розвитку економіки, суспільства та довкілля (рис. 1).

Для підприємств дана концепція розглядається нами як основний принцип діяльності, спрямованої на задоволення інтересів всіх зацікавлених груп населення на взаємовигідних умовах та допомагає досягти соціаль-

ного, економічного та екологічного розвитку через максимальне збільшення позитивного впливу бізнесу на суспільство.

Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» була ухвалена Указом Президента України № 5/2015 від 12 січня 2015 року [2]. У даному документі визначено середньострокові цілі збалансованого соціально-економічного розвитку України та формалізовано шляхи їх досягнення. У контексті нашого дослідження найбільш важливими є наступні положення стратегії:

– боротьба з високим показником енергозалежності. Головне завдання – забезпечення енергетичної безпеки і перехід до енергое-

фективного та енергоощадного використання та споживання енергоресурсів із впровадженням інноваційних технологій;

– популяризація України у світі та просування інтересів України у світовому інформаційному просторі [2].

Таким чином, існує необхідність оцінки прозорості діяльності критично важливих для національної економіки підприємств у контексті досягнення цілей сталого розвитку. Одним із таких підприємств, яке безпосередньо впливає на економічну, соціальну та екологічну складові (рис. 1) сталого розвитку в Україні є НАК «Нафтогаз Україна». Визначальний вплив даного підприємства на економічну складову національної економіки можна підтвердити порівнявши фінансові результати НАК «Нафтогаз Україна» (за консолідованою фінансовою звітністю за 2015 рік було отримано близько 135 млрд. грн. доходів, а чисті збитки становили 36 млрд., за 2014 рік – 88 млрд. грн.) та основні показники Державного бюджету України за 2015 рік (за даними Мінфіну надходження становили майже 535 млрд. грн., а фактичний дефіцит – 45,2 млрд. грн.). Таким чином, фінансові результати діяльності компанії є порівнянними із фінансовими ресурсами, що перерозподіляються державою через систему бюджетних відносин. Як наслідок, фінансовий стан даного підприємства є критично важливим для забезпечення стабільного розвитку національної економіки.

Щодо соціальної складової, то забезпечення максимальної прозорості діяльності компанії, зокрема в аспекті формування тарифів на газ для населення, сприятиме збільшенню довіри до компанії та знизить соціальну напругу у цьому питанні. В аспекті впливу на навколишнє середовище, важливо мати у відкритому доступі детальну та достовірну інформацію про реальний вплив діяль-

ності з видобутку та транспортування нафти та газу на екосистему нашої країни.

З огляду на випереджаючий розвиток інтернет-технологій дослідження ґрунтується на аналізі контенту офіційного веб-сайту компанії. З метою порівняльного аналізу рівня імплементації міжнародних стандартів у практиці діяльності НАК «Нафтогаз Україна» була обрана одна з провідних світових нафтогазових корпорацій – «ExxonMobil».

Аналіз останніх досліджень. Наукові праці щодо сутності сталого розвитку пов'язані з іменами таких науковців, як А. Бартлет [3], П. Роджерс [4], Л. Товма [5]. Дослідження сталого розвитку в контексті підприємств висвітлено в дослідженнях українських вчених: Л. Мельника [8], Б. Андрушківа, Н. Кирич, О. Прокопенко та в працях зарубіжних дослідників: В. Лепіхіна [6], Л. Дворакової та Ж. Зборкової [7] та інших. Аналіз зазначених вище досліджень свідчить про те, що роль підприємств у забезпеченні сталого розвитку держави переважно розглядається в аспекті безпосереднього вивчення проблемних напрямків їх впливу на економічні та екологічні фактори сталого розвитку.

У той же час, питання оцінки прозорості діяльності підприємств реального сектору економіки практично не піднімається у науковій літературі. Дана проблема переважно розглядається в контексті оцінки прозорості функціонування фінансових посередників: комерційні банки, центральні банки та інші фінансові інституції [9-12].

Таким чином, значущість та недостатня розробленість визначеної проблеми обумовили актуальність даного дослідження.

Цілі статті. Дослідження спрямоване на оцінку рівня прозорості діяльності НАК «Нафтогаз Україна» – підприємства, яке безпосередньо впливає на всі складові сталого розвитку в Україні, та порівняння з одним із провід-



Рис. 1. Триєдина концепція сталого розвитку

Джерело: [2]

них у нафтогазовій галузі підприємств світу (ExxonMobil). Для досягнення поставлених цілей застосовується контент-аналіз та запропонований авторами, із врахуванням відповідних наукових досліджень, індекс прозорості веб-сайтів корпорації. Отримані результати можуть використовуватись для удосконалення інформаційної політики досліджуваних підприємств.

Виклад основного матеріалу. З метою надання інформації про діяльність НАК «Нафтогаз Україна», як зовнішнім, так і внутрішнім користувачам даним підприємством було затверджено «Політику прозорості та розкриття інформації». Діяльність корпорація «ExxonMobil» також має регламентовані положення відносно дотримання норм прозорості. Таким чином, було прийнято рішення здійснити порівняльний аналіз даної інформації засобами контент-аналізу (табл. 1).

Враховуючи технічні особливості використання інструментарію контент-аналізу, на рисунку 3 наявні окремі сіпльнокореневі слова. Для підвищення якості аналізу, при ранжуванні термінів за частотою їх згадування (табл. 1) сіпльнокореневі слова враховувались як єдиний термін.

Проведений аналіз свідчить про більш практичну орієнтованість політики прозорості корпорації «ExxonMobil», оскільки наявні терміни «рекомендації», «уряд», «вдосконалення» та «конкуренція». Також робиться акцент на таких характеристиках сталого розвитку як «стабільність» та «зростання», які у політиці

прозорості НАК «Нафтогаз Україна» взагалі не вживаються.

Візуалізовані висновки щодо найбільш вживаних словосполучень в описі політики прозорості корпорації «ExxonMobil» та НАК «Нафтогаз Україна» наведено на рисунках 2 та 3 відповідно.

Вплив компанії на стабільний розвиток визначається не лише її основною діяльністю, а також дотриманням нею корпоративних стандартів та законодавчих норм розкриття якісної інформації зовнішнім користувачам. З іншого боку, інтернет-ресурси є найбільш релевантним джерелом отримання даних на сучасному етапі розвитку соціально-економічних відносин. Саме на підставі зазначених припущень проведено порівняльний аналіз інформаційної наповненості сайтів компаній.

Існує значна кількість методологічних підходів до оцінки прозорості діяльності підприємств, серед яких виокремлюються методики соціальної звітності, індексний і рейтинговий методи, кількісні і якісні методи. У міжнародній практиці одним із найвідоміших способів узагальнення якісних характеристик прозорості є побудова відповідного Індексу на основі бальної оцінки показників прозорості. Даний підхід дає можливість скористатися перевагами якісних і кількісних методів для найбільш повної і об'єктивної оцінки об'єкту дослідження.

Для оцінки прозорості діяльності ми будемо використовувати методологію розрахунку індексу прозорості, розроблену Сильве-

Таблиця 1

Контент-аналіз основних положень політики прозорості підприємств

№ з/п	Основні терміни, що використовуються	ExxonMobil		Нафтогаз	
		Кількість використаних слів, шт.	Місце в рейтингу	Кількість використаних слів (в тому числі сіпльнокореневих), шт.	Місце в рейтингу
1.	Уряд	14	1	3	21
2.	Транспарентність/прозорість	11	2	13	11
3.	Компанія	10	3	27	2
4.	Вдосконалення	4	5	1	22
5.	Конкуренція	2	6	0	-
6.	Інформація	4	5	45	1
7.	Розкриття	6	4	24	3
8.	Правила	6	4	0	-
9.	Стабільність	2	6	0	-
10.	Рекомендації	2	6	0	-
11.	Зростання	2	6	0	-

Джерело: сформовано авторами на підставі аналізу змісту офіційних сайтів досліджуваних компаній

стром Ейффінгером (Sylvester C.W. Eijffinger) з Центру економічних досліджень Тілбургського університету (Нідерланди) і Петрою Гераац (Petra M. Geraats) з Кембриджського університету [12]. Дана методика використовувалась для оцінки прозорості монетарної політики центральних банків на основі дослідження інформації, що оприлюднюється на їх офіційних веб-сайтах. Цей підхід передбачає відбір показників та здійснення їх оцінки за шкалою 0; 0,5 та 1 [12; 10]. Ґрунтуючись на зазначених вище публікаціях, а також враховуючи мету дослідження та специфіку об'єктів аналізу нами обґрунтовано авторські показники оцінки прозорості, які, на нашу думку, характеризують вплив даних компаній на сталий розвиток (табл. 2).

Як свідчить аналіз прозорості за запропонованою методикою, НАК «Нафтогаз Україна» набрав 3,5 балів із 10 можливих. Це говорить про те, що його діяльність є більш ніж у два рази закритішою у порівнянні, з корпорацією «ExxonMobil» – 8 балів. Остання є достатньо відкритою за досліджуваними критеріями. Виняток становить лише відсутність відповіді на запит, який був надісланий авторами на офіційно зазначені на сайтах обох підприємств електронні адреси з проханням надати більш детальну інформацію про фінансові результати діяльності за 2015 рік, а також відсутність фактичних цін продажу продукції.

Рівень транспарентності НАК «Нафтогаз Україна» був нижчим, оскільки, по-перше,



Рис. 2. Найбільш вживані словосполучення в описі політики прозорості корпорації «ExxonMobil»

Джерело: сформовано авторами на підставі аналізу змісту офіційних сайтів досліджуваних компаній



Рис. 3. Найбільш вживані словосполучення в описі політики прозорості НАК «Нафтогаз Україна»

Джерело: сформовано авторами на підставі аналізу змісту офіційних сайтів досліджуваних компаній

відсутня інформація про механізм розробки стратегічних планових показників; по-друге, через не своєчасне донесення змін до цільових аудиторій; по-третє, важко оцінити ефективність діяльності оскільки не розкриваються дані про досягнення цілей, що були поставлені на початку року. Все це свідчить про недостатню прозорість компанії та призводить до зменшення довіри до її діяльності. У свою чергу, недостатній рівень довіри до компанії, яка безпосередньо впливає на забезпечення сталого розвитку національної економіки, спричиняє ризики для реалізації даного типу економічного розвитку в Україні.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. НАК «Нафтогаз Україна» характеризуються недостатньою відкритістю інформації про соціальну та екологічну складову діяльності, особливо у частині задоволення інтересів зовнішніх зацікавлених осіб, що негативно впливає на можливість підприємства забезпечувати сталий розвиток. Практика підвищення прозорості інформації про соціальну та екологічну складову діяльності підприємств активно поширюється як на міжнародному, так і на національному рівнях. При цьому НАК «Нафтогаз Україна» формально декларує високі стандарти прозорості, але результати оцінки контенту сайту компанії не

Таблиця 2

**Індекс прозорості веб-сайтів корпорації
«ЕххонМобіл» та НАК «Нафтогаз Україна»**

№	Показник	ЕххонМобіл	Бали	Нафтогаз	Бали
1	Публікація звіту про фінансовий результат	Опубліковано	1	Опубліковано	1
2	Здійснення заходів у галузі захисту навколишнього середовища	Опубліковано цілі та завдання здійснених заходів, а також фотозвіти	1	Інформація відсутня	0
3	Наповненість пунктів меню за ключовими характеристиками сталого розвитку	Всі пункти мені наповнені (деякі мають підпункти)	1	Деякі пункти мені наповнені і мають підпункти, але є пункти у яких інформація відсутня	0,5
4	Актуальність даних	Доступні дані за більшістю тем станом на 2016 рік	1	Опублікованано інформацію станом на 2016 рік, але у деяких розділах наявні дані станом на 2014 рік	0,5
5	Швидкість відповіді на запити надіслані через веб-сайт	Відповідь на запит автора відсутня протягом 3-х робочих днів	0	Відповідь на запит автора відсутня протягом 3-х робочих днів	0
6	Технічна можливість здійснити контент аналіз веб-сторінок	Можливо	1	Неможливо	0
7	Наявність інформації про фактичні ціни	Відсутня	0	Відсутня	0
8	Присутність у соціальних мережах	LinkedIn, Facebook, Twitter, Youtube	1	Facebook, Twitter, Youtube	1
9	Періодичність публікацій у соціальних мережах	LinkedIn (щодня), Face book (через 3-4 дні), Twitter (2-3 дні), YouTube (переважно щотижня)	1	Face book (щодня), Twitter (2-3 дні), YouTube (раз на місяць)	0,5
10	Наповненість меню «Інвесторам»	Інформація про діяльність, розклади конференцій, звіти	1	Звернення голови правління за 2014 рік	0
	Всього (максимум 10)		8		3,5

Джерело: сформовано авторами на підставі аналізу змісту офіційних сайтів досліджуваних компаній

підтверджують фактичного дотримання задекларованих у документах принципів.

Тому рекомендується для НАК «Нафтогаз Україна» забезпечити доступ зовнішнім користувачам до інформації за такими основними напрямками:

- організаційна структура управління;
- навколишнє середовище;
- якість здійснення господарської діяльності;
- участь в житті спільноти та її розвиток.

У даній роботі наведено спрощений аналіз транспарентності. Основними напрямками подальшого розвитку методики оцінки прозорості критично важливих для забезпечення сталого розвитку підприємств та державних інститутів, на нашу думку, мають стати: розробка комплексної системи оцінок, адекватної сучасним міжнародним стандартам та цілям сталого розвитку; вирішення проблеми порівнянності різногалузевих критеріїв оцінки; створення методик наскрізної оцінки прозорості на мікро- та макрорівнях критично важливих

для забезпечення сталого розвитку суб'єктів господарювання та державних інституцій.

Світовий досвід вказує на переваги ведення прозорої діяльності, серед яких: покращання бізнес-процесів, більша можливість залучення інвестиційного капіталу, підвищення мотивації та продуктивності праці персоналу, формування позитивної репутації компанії, доступ до нових ринків, ефективне управління ризиками, вдосконалення екологічного менеджменту тощо [10]. Прямим наслідком підвищення інформаційної прозорості ключових підприємств та державних інститутів стане поступова трансформація їх діяльності (під впливом громадянського суспільства) у напрямку забезпечення сталого розвитку національної економіки. У даному контексті інформаційна прозорість є однією із основних передумов забезпечення ефективного суспільного контролю за трансформаційними процесами спрямованими на практичну реалізацію стратегії сталого соціально-економічного розвитку держави.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Хвесик М. Парадигмальний погляд на концепт сталого розвитку України / М. Хвесик, І. Бистряков // Економіка України. – 2012. – № 6. – С. 4-12. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/EkUk_2012_6_.
2. Sustainable Development /Стаття/ [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://thesustainableleader.org/sustainable-development/>.
3. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» Схвалено Указом Президента України від 12 січня 2015 року № 5/2015 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015#n10>
4. Bartlett A. Reflections on Sustainability, Population Growth, and the Environment, published in *The Future of Sustainability* / A. Bartlett. – Springer, Dordrecht, 2011.
5. Rogers Peter. *An Introduction to Sustainable Development* / P. Rogers, K. Jalal, J. Boyd. – London : Earthscan, 2008.
6. Товма Л. Ф. Еколого-економічна складова в концепції сталого розвитку України / Л. Ф. Товма // Бізнес-інформ. – 2012. – № 2. – С. 141-144.
7. Lepikhin V. V. Sustainable Development of Industrial Enterprises Based on Ecologization / Valery V. Lepikhin, Tatyana L. Lepikhina, Svetlana V. Litvinova // *Mediterranean Journal of Social Sciences*, MCSER Publishing, Rome-Italy. – June 2015. – Vol. 6. – No 3. – S. 5.
8. Dvorakova L. Integration of Sustainable Development at Enterprise Level / L. Dvorakova, J. Zborkova // *Procedia Engineering*. – 2014. – No. 69. – P. 686-695.
9. Мельник Л. Ефективне підприємство як квінтесенція сталого розвитку суспільства / Л. Мельник // Матеріали XVIII наукової конференції ТНТУ ім. І. Пулюя, 29-30 жовтня 2014 року – Т. : ТНТУ, 2014 – С. 222. – (Секція: Менеджмент у виробництві та соціальній сфері).
10. Issing O. Communication, Transparency, Accountability: Monetary Policy in the Twenty-First Century / O Issing // *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*. – 2005. – № 87 (2, Part 1). – P. 65–83.
11. Horváth R., Vaško D. Central Bank Transparency and Financial Stability: Measurement, Determinants and Effects / Institute of Economic Studies, Charles University, Prague, April 25, 2013. – 37 с.
12. Eijffinger S. Geraats P. How Transparent Are Central Banks? / S. Eijffinger, P. Geraats // *European Journal of Political Economy*. – 2006. – № 22(1). – P. 1–21.
13. Bellver A., Kaufmann D. Towards Transparency: New Approaches and Their Application to Financial Markets / A. Bellver, D. Kaufmann // *The World Bank Research Observer*. – 2001. – № 16(1). – P. 41-57.

УДК 65.014.1

Використання інформаційних технологій підприємствами за допомогою організаційно-економічного механізму

Сазонова С.В.

старший викладач кафедри менеджменту
Державного університету телекомунікацій

Стаття присвячена актуальним питанням управління діяльністю підприємств в сучасних умовах розвитку інформаційних технологій за допомогою організаційно-економічного механізму. Визначено особливості інформаційного забезпечення та основні цілі та завдання підприємства по впровадженню інформаційних технологій. Надано авторське тлумачення поняття організаційно-економічний механізм та досліджено скалкові організаційно-економічного механізму управління підприємством.

Ключові слова: підприємства, організаційно-економічний механізм, інформаційні технології.

Сазонова С.В. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРЕДПРИЯТИЯМИ С ПОМОЩЬЮ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА

Статья посвящена актуальным вопросам управления деятельностью предприятий в современных условиях развития информационных технологий с помощью организационно-экономического механизма. Определены особенности информационного обеспечения и основные цели и задачи предприятия по внедрению информационных технологий. Предоставлено авторское толкование понятия организационно-экономический механизм и исследованы осколки организационно-экономического механизма управления предприятием.

Ключевые слова: предприятия, организационно-экономический механизм, информационные технологии.

Sazonova S.V. USE OF INFORMATION TECHNOLOGIES COMPANIES USING ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM

The article is devoted to topical issues of management of the enterprises in modern conditions of development of information technologies through organizational and economic mechanism. The features of information provision and the main goals and objectives of the company for the introduction of information technology. Courtesy of the author's interpretation of the organizational and economic mechanism and investigated thorn organizational and economic mechanism of management.

Keywords: businesses, organizational and economic mechanism, information technology.

Постановка проблеми. Динамічні зміни внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування підприємства, активний розвиток інформаційних технологій вимагають постійного розвитку та вдосконалення системи управління підприємством, розробки нових прогресивних методів і механізмів, які будуть здатні зменшити вплив негативних факторів на загальні показники діяльності підприємства. В таких умовах виставляються нові вимоги до формування механізму управління підприємством, ефективність функціонування якого повинна забезпечуватися як під впливом удосконалення організації виробництва, праці та управління, так і спроможністю його пристосування до сучасних умов господарювання. В умовах трансформації економіки діяльність окремих підприємств безпосередньо залежить від ступеня їх інформованості і здатності ефективно використовувати наявну інформацію.

Прийняття ефективних управлінських рішень в діяльності підприємств вимагає обробки великих масивів інформації, що неможливе без залучення спеціальних технічних засобів. Забезпечити необхідний збір, аналіз, обробку і агрегацію поступаючих на підприємство інформаційних потоків, що дозволяють приймати ефективні управлінські рішення, є основною метою інформаційно-керуючої системи підприємства. Сучасні інформаційні технології, дозволяють створювати, зберігати, переробляти і забезпечувати ефективні способи подання інформації споживачеві, стали важливим і засобом підвищення ефективності управління всіма сферами діяльності підприємства. Застосування новітніх засобів зв'язку, передачі інформації, баз даних, системних і прикладних програм, інформаційно-аналітичних послуг обумовлює динамічний розвиток ринку інформаційного забезпечення, що взаємопов'язує господарю-

ючих суб'єктів, промисловість, науку, освіту та адміністративні структури в єдиний інформаційний простір, формуючи його інформаційний потенціал.

Однією з найбільш дієвих форм розвитку інформаційного потенціалу підприємства є створення ефективного, дієвого механізму управління формуванням та використанням інформаційного потенціалу підприємства. Проте недостатньо ефективна політика в сфері інформаційного забезпечення та відсутність механізму організаційно-економічного забезпечення управління інформаційним потенціалом суттєво погіршують якість його складових елементів.

Науково обґрунтоване управління інформаційним потенціалом виступає передумовою розвитку економіки країни не тільки ефективності діяльності окремого підприємства, але й економічно-соціо-екологічної системи. Однак питання теорії та методології дослідження проблем забезпечення інтегрованого управління інформаційним потенціалом підприємства залишаються недостатньо вивченими та фрагментарними. Уваги потребує розробка та реалізація дієвого організаційно-економічного механізму управління інформаційним потенціалом.

Аналіз останніх досліджень. Питання використання інформаційного потенціалу та формування організаційно-економічного механізму управління підприємства вивчалися багатьма вітчизняними і закордонними авторами, серед яких як Амоша О.І., Гребешков О.М., Коробкова Ю.Ю., Корольов О.Л., Мельник Л.Г., Садеков А.А., Цітович І.Н., Цуриков В.В., Чучіна І.М. тощо.

Оцінюючи внесок багатьох вчених у розробку досліджуваних питань інформаційного забезпечення управління підприємствами за допомогою організаційно-економічного механізму багато аспектів залишаються маловивченими і дискусійними та фрагментарними.

Формування цілей статті. Метою дослідження є формування принципів та методів використання інформаційних технологій підприємствами за допомогою організаційно-економічного механізму.

Виклад основного матеріалу. Для ефективно організації діяльності підприємства дуже важливим є правильно сформовані принципи, методи та складові організації діяльності підприємства, саме тому на перший план виходить організаційно-економічний механізм управління підприємством. Існує багато визначень дефініції «організаційно-

економічний механізм», кожне з яких робить акцент на різних складових тлумачення цього поняття. На наш погляд, найбільш вдалим є визначення, яке ми позиціонуємо як авторське «організаційно-економічний механізм управління підприємствами» можна сформулювати як взаємопов'язану сукупність економічних відносин, принципів, методів і форм організації діяльності підприємства з метою підвищення його конкурентоспроможності. На наш погляд, саме це визначення дефініції дозволяє об'єднати в ньому як організаційну складову – систему принципів, методів і форм організації, так й економічну – підвищення конкурентоспроможності, що дозволить збільшити економічну ефективність діяльності підприємства.

Для забезпечення конкурентоспроможності підприємства і закріплення на ринку, виникає необхідність постійно працювати в напрямку забезпечення ефективного управління підприємством, яке повинно базуватися на поєднанні складових зовнішньої і внутрішньої ефективності управління. Зовнішня ефективність управління характеризується ступенем досягнення цілей та ступенем виконання планів діяльності підприємства. Внутрішня ефективність може бути охарактеризована за допомогою показників економічної, фінансової, ресурсної ефективності, а також показників, що характеризують соціальний, науково-технічний та екологічний ефект управління підприємством [5].

Отже, ефективність управління – це здатність організації забезпечувати прибутковість і тривалість успішної діяльності та розвитку підприємства на основі обрання й реалізації оптимальних стратегій, що мають забезпечити не лише певний ефект, результат, але й адаптивність і гнучкість системи управління, конкурентоспроможність діяльності підприємства в цілому [5].

Організаційно-економічний механізм ефективного управління підприємства визначається не лише факторами зовнішнього середовища підприємства, в першу чергу ефективність залежить від дій персоналу в процесі діяльності організації, в процесі реалізації розроблених планів і програм розвитку підприємства, в процесі досягнення певних цілей. Тобто, ефективність управління залежить від адекватності обраних стратегій цілям підприємства, оптимальності процесів реалізації стратегій, мотивації персоналу на досягнення цілей, кваліфікації персоналу, технології та стилю управління.

Різке ускладнення системи виробництва і збуту, впровадження інформаційних технологій та підвищення рівня використання сучасних комунікаційних систем вимагають вирішення проблеми переходу до нових технологій управління, без яких неможливо забезпечити реалізацію інноваційних процесів, підвищення конкурентоспроможності [1]. Останні десятиліття ознаменувалися науково-технічною революцією в галузі інформаційних технологій. Здатність мобілізувати і максимально використати досягнення інформаційних технологій набула вирішального значення. Для досягнення успіху в новому інформаційному середовищі підприємству потрібні нові можливості, які будуть використовуватися для більш ефективної роботи на ринку. Інформаційні технології дають можливість підприємствам: значно збільшити швидкість обробки інформації; створювати різні види та форми баз даних; оперативно приймати управлінські рішення; застосовувати сучасні методи управління; поліпшити організацію управління персоналом підприємства; підвищити продуктивність праці співробітників, ефективність роботи керівництва [2].

Для того, щоб зрозуміти роль і значення інформаційних технологій в управлінні підприємством, необхідно дати визначення інформаційних технологій. Інформаційна технологія – це сукупність методів, виробничих і програмно-технічних засобів, об'єднаних в технологічний ланцюжок, що забезпечує збір, зберігання, обробку, вивід і поширення інформації для зниження трудомісткості процесів використання інформаційних ресурсів, підвищення надійності та оперативності [3].

В останні десятиліття в сучасній системі менеджменту по-справжньому осмислено значення використання інформаційних технологічних сторін управління – як головної зв'язкової ланки між цілями, принципами керівництва і економічним механізмом. Без технологічного забезпечення, котре внаслідок впровадження комп'ютеризації повинно бути радикально змінено, не можуть суттєво впроваджуватись в життя ефективні рішення. Звідси рішуче відкидається погляд на процедури, регламенти, документи як на «дрібницю», що не заслуговує уваги науки і технології [1].

На базі розвитку інформаційних технологій та швидкості прийняття управлінських рішень, використання традиційних технічних засобів поєднанні з найновішими комп'ютерними

комплексами все ширше розгортається робота по автоматизації управлінської діяльності. У діяльності українських підприємств спостерігається суттєвий розрив між рівнем автоматизації виробництва і рівнем управлінської діяльності. У результаті темпи росту продуктивності праці в системі менеджменту відстають від темпів росту продуктивності праці в сфері виробництва. У зв'язку з цим особливу актуальність отримує проблема прискореного розвитку нових засобів автоматизації менеджменту, а також відповідної сучасної технології обробки даних. Інформаційні технології – унікальний інноваційний засіб управління інформацією, що допомагає керівникам, інженерам, технологам, фінансистам, юристам та іншим фахівцям управляти усіма даними про роботи, що проводяться, і процеси упродовж усього життєвого циклу діяльності підприємства. Визначальними мотивами впровадження інформаційних технологій на підприємствах може бути бажання оптимізувати облік і контроль, зменшити витрати, оптимізувати управління при територіальному розподілі компанії, забезпечити прозорість для інвесторів, збільшити частку ринку. У той же час зростання автоматизації управління на підприємствах значною мірою стримується такими чинниками, як складність розрахунку реальної вигоди від впровадження, відсутність упевненості в досягненні необхідних результатів, оскільки оцінка результату від впровадження інформаційних технологій набагато складніша, ніж просте зіставлення бажань, витрат і можливостей компанії. Це пов'язано з опосередкованим впливом інформаційних технологій на результати діяльності підприємства, тобто на прибутковність, рентабельність, рівень витрат та ін. [4]. Ці об'єктивні фактори значною мірою ускладнюють ухвалення рішення як про впровадження інформаційних технологій управління в цілому, так і про те, який варіант ІТ-рішення обрати.

На підприємствах існують різні системи прийняття та полегшення управлінських рішень, які активно сприяють комунікативному процесу, а саме :

1) Управлінська інформаційна система – це комп'ютерна інформаційна система, що постачає повсякденну інформацію менеджерам середнього і нижчого рівнів. Вона збирає дані, систематизує їх у формі, зручній для роботи менеджерів відповідних функціональних відділів і забезпечує їх нею. Система орієнтована на поточні, операційні напрямки

діяльності і особливо важлива в плануванні, прийнятті рішень, контролюванні.

2) Система підтримки рішень (СПР) – комп'ютерна інформаційна система, яка підтримує процес прийняття управлінських рішень в ситуаціях, які не досить добре структуровані. Такі системи загалом не вказують, які рішення є оптимальними. Проте вони роблять спробу спрямувати процес прийняття рішень у правильне русло з допомогою спеціальних прийомів, які допомагають

менеджерам більш детально аналізувати ситуацію.

Висновок. Таким чином, використання інформаційних технологій на підприємстві при впровадженні організаційно-економічного механізму управління підприємством є дуже актуальним питанням, котре може допомогти підприємству не тільки в повній мірі використовувати організаційні складові підприємства, а й збільшити економічний ефект від його діяльності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Жигалов В. Т., Шимановська Л. М. Основи менеджменту і управлінської діяльності. – К.: Вища шк., 1994. – 223 с.
2. Ващекин Н. О. О системе маркетинговой информации / Н. О. Ващекин // Маркетинг. –2006. – № 1. – С. 27–34.
3. Яновский А. М. Информационное обеспечение развития предприятия в условиях рыночной экономики / А. М. Яновский // НТИ. Сер. 1. – 1997. – № 3. – С. 16–18.
4. Самуйлов К. Е. Основы формальных методов описания бизнес-процессов: учеб. пособ. / К. Е. Самуйлов, А. В. Чукарин, С. Ю. Быков. – М. : РУДН, 2011. – 123 с.
5. Малицький А. А. Організаційно-економічний механізм управління підприємством: сутність та структура [Електронний ресурс] / А. А. Малицький // Рубрика: Соціум. Наука. Культура. Економіка. – Режим доступу: <http://intkonf.org>.

УДК 659:658.821

Формування іміджу підприємства

Семенчук Т.Б.

кандидат економічних наук, доцент,
Київська державна академія водного транспорту
імені гетьмана Петра Конашевича Сагайдачного

Басараб Н.А.

магістр
Київської державної академії водного транспорту
імені гетьмана Петра Конашевича Сагайдачного

У статті обґрунтовано визначення поняття «імідж». Також розглянуто основні його функції, структуру, чинники внутрішнього та зовнішнього середовища. Наведено основні принципи та етапи формування іміджу підприємства. Особлива увага приділено згурпуванню схеми елементів формування іміджу підприємства.

Ключові слова: імідж, формування іміджу підприємства, позитивний імідж підприємства, функції, принципи іміджу підприємства, елементів формування іміджу підприємства.

Семенчук Т.Б., Басараб Н.А. ФОРМИРОВАНИЕ ИМИДЖА ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье обосновано определение понятия «имидж». Также рассмотрены основные его функции, структуру, факторы внутренней и внешней среды. Рассмотрены основные принципы и этапы формирования имиджа предприятия. Особое внимание уделено группированию схемы элементов формирования имиджа предприятия.

Ключевые слова: имидж, формирование имиджа предприятия, положительный имидж предприятия, функции, принципы имиджа предприятия, элементов формирования имиджа предприятия.

Semenchuk T.B., Basarab N.A. THE FORMATION OF COMPANY IMAGE

The article substantiates the definition of «image». Also considered its basic functions, structure, factors internal and external environment. The basic principles and stages of company image. Particular attention is paid to the grouping circuit elements the formation of company image.

Keywords: image, the formation of company image, a positive of company image, functions, principles of company image, company image forming the elements.

Постановка проблеми. Необхідність дослідження іміджу підприємства зумовлена тим, що це вагомий управлінський ресурс, який впливає на ефективне функціонування підприємства. Передумовою розвитку і успішного функціонування на ринку будь-якого підприємства є створений ним імідж. Це є важливим елементом залучення більшої кількості клієнтів в підприємство і, як наслідок, збільшення прибутку, адже це одна з головних цілей розвитку підприємства. Сильний позитивний імідж підприємства є підтвердженням того, що підприємство володіє «здібностями», що дозволяють управляти зваженою споживачам цінність товару і послуг.

В сучасних економічних умовах сприятливий імідж є важливим фактором конкурентоспроможності підприємства і недостатня увага до його формування і управління ним істотно зменшує можливості функціонування вітчизняного товаровиробника.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогодні існує велика кількість

думок вітчизняних та зарубіжних науковців щодо формування іміджу і єдиного визначення його поняття. Цьому питанню присвячено роботи К. Андерсона, Р. Блекуелла, Б. Вейтца, Д. Говарда, Б. Джи, К. Камерона, Р. Каплана, К. Керра, Т. Конті, Ф. Котлера, Р. Куїнна, М. Леві, Д. Нортон, Н.Г. Ольвія, М. Тевене, Е. Шейна, Д. Енджела, Г.Л. Багієва, А.Н. Баутова, М.Б. Богатирьова, Г.Д. Бурдуна, Є.П. Голубкова, К.А. Гулина, В.І. Дорошева та ін. Але, незважаючи на значні досягнення у теорії та практиці формування іміджу підприємства, є ряд проблем, які й досі залишаються предметом дискусій і обговорень, а саме про складові структури формування сприятливого іміджу підприємства.

Мета статті. Визначення зовнішніх і внутрішніх чинників, які є складовими елементами структури формування іміджу підприємства. Сформулювати принципи і задачі, які виконує імідж для досягнення бажаного результату підприємства.

Виклад основного матеріалу. В умовах ринкової конкуренції в Україні та світі важливе місце в функціонування підприємства і його подальшого розвитку на ринку займає імідж. Компанії, які розвиваються і прагнуть на ринку мати позитивне «обличчя», відводять одну з головних ролей формування іміджу на підприємстві.

Під іміджем можна розуміти імідж компанії, імідж товару, імідж політики тощо. Імідж є уявним представленням про підприємство, його «обличчя», що цілеспрямовано формується в масовій свідомості за допомогою публіситі, реклами або пропаганди.

Єдиного поняття щодо визначення «імідж» не існує, кожен з науковців розкриває певну сторону цього поняття з різних сторін. Після аналізу наукових літературних джерел пропонуємо таке визначення поняття «імідж»: це – той фактор, який відіграє важливу роль в оцінці підприємства, та є наслідком управлінських дій менеджменту, який виражається через сприйняття клієнтів, співробітників, та й самого керівника. Носієм іміджу може виступати підприємство, індивід, тобто представник підприємства чи його товар або послуга.

Нерідко, розкриваючи імідж підприємства споживачі намагаються вдовольнитися тільки двома поняттями «позитивний» чи «негативний».

Автори погоджують з думкою Ф.І. Каркова між цими протилежностями лежить різноманітність принципів, якостей і властивостей. Розглядаючи імідж як певну абстракцію, можна виділити наступні характеристики ефективного іміджу, а саме:

– театральність (демонстративність);

– маніпулятивність;
– правдоподібність;
– яскравість (неординарність);
– рухливість (здатність до трансформації);
– зрозумілість (доступність);
– «близькість» цільової аудиторії;
– затребуваність (у певний час у певному місці) [1].

Що стосується функцій іміджу, то загальноприйнято вважати, що вони поділяються на дві категорії: ціннісні та технологічні. Найкраще в своїх роботах це дослідила Д.І. Артьомова. До ціннісних належать функції комфортизації міжособистісних відносин, психотерапевтична та функція самопрезентації, до технологічних – функції міжособової адаптації, затіювання негативних особистісних характеристик та розширення вікового діапазону спілкування [2].

Аналізуючи наведені безліч науковцями функцій іміджу, можна виділити наступні, на яких ґрунтується інші зазначені в залежності від джерел їх оцінки та аналізу. А саме, імідж підприємства виконує ряд функцій:

1. Демонстративну (позиціонування підприємства на ринку). Усвідомлення місії дає підприємству:

а) самовизначення, самооцінку і визначення ззовні;

б) співвідношення місії з потребами її потенційних клієнтів. Чим чіткіше визначені цілі та завдання підприємства з точки зору потреб клієнтів, тим простіше транслювати назовні, створюючи корпоративний імідж.

2. Функцію стимуляції – спонукання споживача до дій.

3. Адаптивну – забезпечення підприємства входженням у необхідне йому суспільне середовище.

4. Рекламну – привернення уваги до підприємства з метою збільшення зростання продажів товару, збільшення прибутку і т.д.

Зважаючи на виділені основні функції іміджу підприємства, можна представити наступну структуру іміджу підприємства, яка представлена на рис. 1.

Формування іміджу підприємства – це результат діяльності підприємства (організації), умілим використанням PR-інструментів задля впливу на суспільство, громадян,

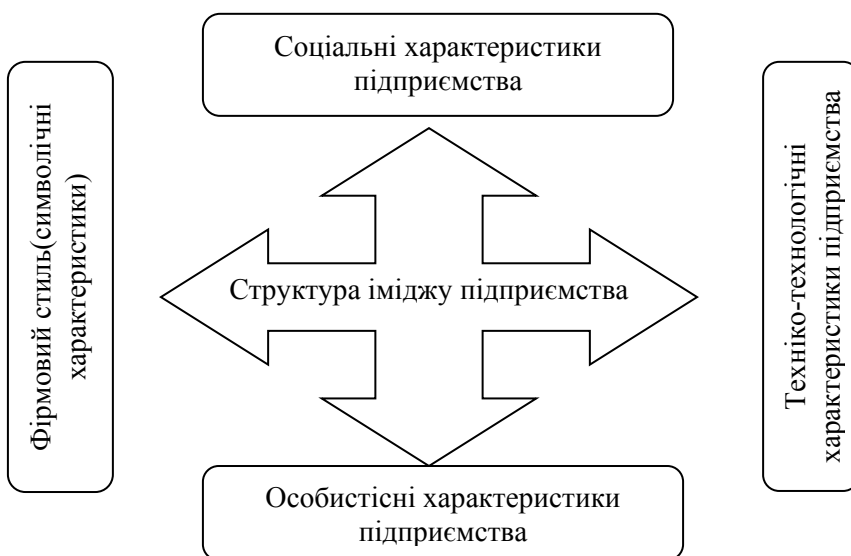


Рис. 1. Структура іміджу підприємства

використання методів і принципів, які допомагають підприємству досягти поставлених цілей.

Розроблений спеціально імідж підприємства може не збігатися з іміджем, який складається або вже склався у споживача в різні моменти його функціонування. Тому, якщо створений імідж компанії успішно працює та виконує свою функцію, важливо підтримувати його на належному рівні та постійно стежити за зміною запитів споживачів, зміною у внутрішньому та зовнішньому середовищі підприємства. Для того, щоб слідувати за зміною середовища впливу на підприємство виділяють зовнішні та внутрішні чинники формування іміджу.

На імідж підприємства впливають наступні чинники внутрішнього середовища:

- зовнішній вигляд працівників;
- мотивація персоналу;
- політика підприємства в області розвитку і навчання персоналу;
- соціально-психологічний клімат в колективі;
- політика підприємства в області планування кар'єри і створення системи заохочень.

На імідж підприємства впливають наступні чинники зовнішнього середовища:

- зовнішній вигляд офісу;
- реклама підприємства;
- якість продукції;
- вміння підприємства підтримувати ділові відносини з постачальниками і клієнтами;
- інвестиційна привабливість;
- відповідність ціни та якості продукції;
- фінансова стабільність;
- участь в благодійних заходах;
- відповідність ціни та якості.

Формування іміджу відбувається за певними принципами:

1. Принцип повторення – спирається на властивості людської пам'яті: добре запам'ятовується та інформація, що повторюється.

2. Принцип безперервного посилення впливу – обґрунтовує підсилення аргументованого та емоційного звернення.

3. Принцип «подвійного виклику» – повідомлення сприймається не лише розумом.

Найважливішу роль відіграють підсвідомі психологічні процеси, емоційна сфера психіки людини [3].

Імідж формується по-різному для різних груп громадськості, оскільки бажана поведінка цих груп щодо підприємств може розрізнятися. Інакше кажучи, одне й те ж підприємство

може по-різному сприйматися споживачами, інвесторами, держструктурами, місцевою та міжнародною громадськістю. Наприклад, для широкої національної громадськості кращою буде громадянська позиція підприємства. Для партнерів важливими елементами є надійність і конструктивність. Крім того, існує уявлення персоналу про своє підприємство та його керівництво. Таким чином, можна відзначити, що підприємство має для кожної групи громадськості свій імідж. Синтез уявлень про фірму, властивих різним групам громадськості, створює більш загальне та містке уявлення про фірму, що називається її корпоративним іміджем.

Будь-яка компанія проходить протягом свого життя чотири основні етапи формування іміджу, як зазначає Горчакова Р.Р.:

1 етап – оцінка початкового іміджу. Проводиться оцінка образу організації. Тут оцінюються окремі компоненти іміджу. Важливо правильно зібрати інформацію. Важливо використовувати метод опитування і анкетування по сегментам споживачів і персоналу. Також можна використовувати інші методи збору інформації. Дослідження виконується по плану, який при необхідності можна коригувати. Зібрані дані аналізуються, і на їх основі формується інформація про початковий імідж.

2 етап – розробка плану по розвитку (покращенню іміджу). Важливо постійно працювати над покращенням іміджу. Для цього необхідно розробити план його розвитку.

Важливо розробити стратегію розвитку, яка включає цілі, задачі, місію, конкурентні переваги, сегменти ринку, корпоративну культуру та інші компоненти. При розробці даної стратегії важливо направити її на конкретну цільову аудиторію. В якості цільової аудиторії можна виділити наступні: споживачі, партнери, акціонери, співробітники організації, ЗМІ та інші зацікавлені особи.

3 етап – реалізація створеного плану. На даному етапі важливо дотримуватись розробленого плану. Успіх цього етапу залежить від правильності реалізації попереднього. Реалізувати план має спеціальна команда, яка має спеціальні навички і знання. Цей етап потребує великих зусиль і багато часу.

4 етап – оцінка сформованого іміджу. Після того як відбулася реалізація плану, необхідно оцінити отриманий імідж з допомогою спеціальних інструментів і методів. Можна використовувати вже наявні методи та інструменти або розробляти свої. За результатами

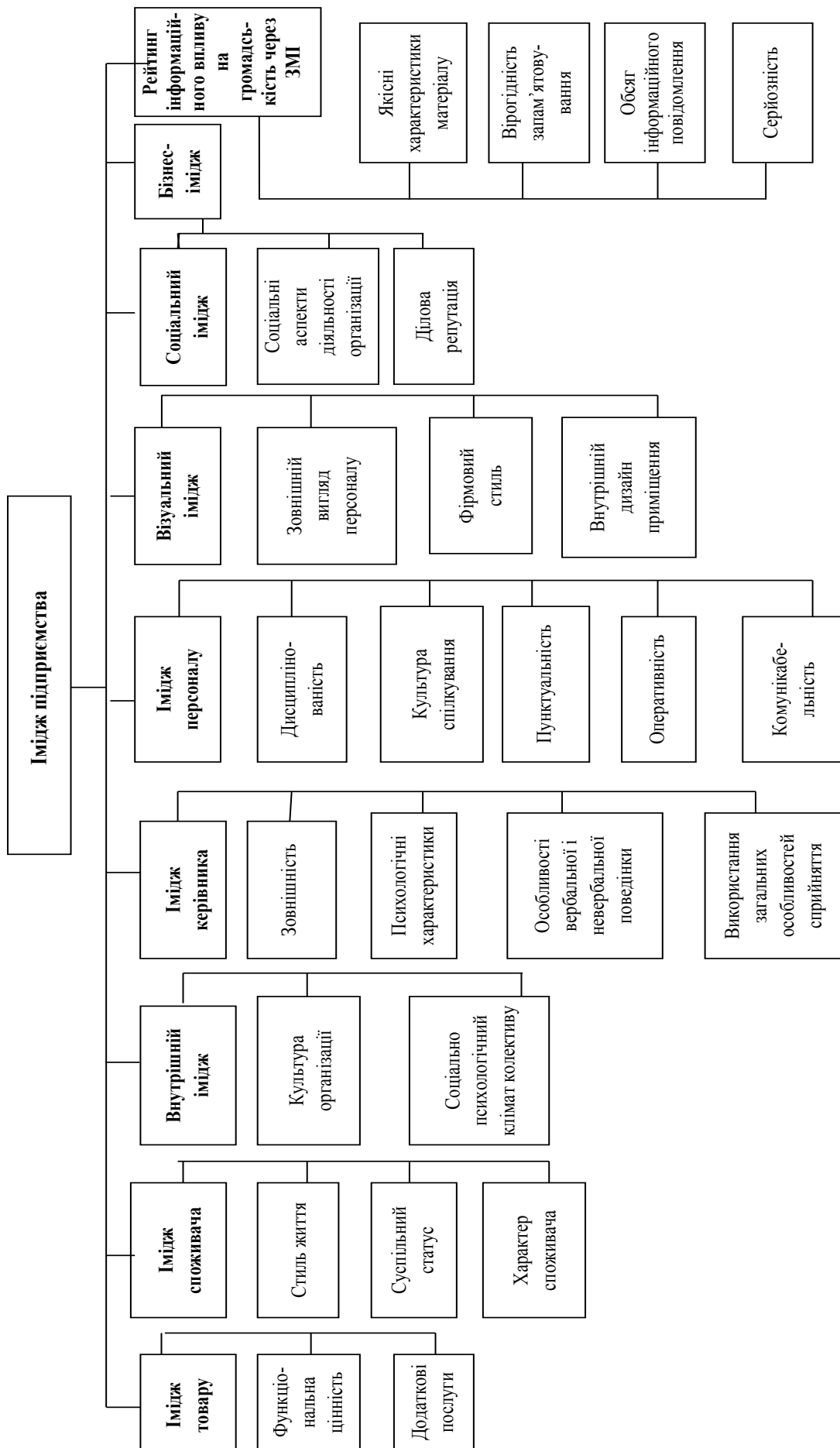


Рис. 2. Складові іміджу підприємства

оцінки організація повинна зрозуміти, досягла вона запланованих результатів чи ні. Якщо виявиться, що отриманий імідж не відповідає запланованому, необхідно почати все спочатку [4].

Потрібно відмітити, що кожний із етапів повинен супроводжуватись спеціально створеною системою контролю. Система контролю повинна працювати за принципом безперервності та неупередженості на кожному із етапів.

Розробка плану з формування іміджу спрямована на досягнення 3 головних задач:

1. Досягнення високого рівня компетенції й ефективна робота з покупцем.
2. Підтримка іміджу успішного підприємства, що формує довіру покупця до нього.
3. Встановлення емоційного зв'язку з покупцем і суспільством [5].

Зважаючи на вищезазначене, а саме на те що імідж підприємства складається із певного набору елементів, які щільно пов'язані один з одним, авторами згруповано схему елементів формування іміджу підприємства, яка представлена на рисунку 2.

Ефективне формування іміджу підприємства – це цілеспрямована робота, своєчасне отримання інформації із заздальгідь очікуваним результатом її впливу. Інформація повинна доводитись до аудиторії усіма каналами маркетингових комунікацій. До основних інструментів маркетингових комунікацій нале-

жать: реклама, пропаганда, паблік рілейшнз, директ-маркетинг, стимулювання збуту. Кожна із складових системи має свої особливості, усі вони доповнюють одна одну, створюючи єдиний комплекс [6].

Імідж підприємства виступає як один з інструментів досягнення стратегічних цілей організації, що торкаються основних сторін її діяльності та орієнтовані на перспективу. Переваги позитивного іміджу очевидні. Однак позитивна популярність не з'являється сама собою і не існує сама по собі. Вона вимагає цілеспрямованої систематичної роботи з формування позитивного іміджу підприємства.

Висновки. В наш час в умовах ринкової економіки позитивний імідж стає необхідною умовою досягнення організацією стійкості і позитивного ділового успіху. По-перше, він дає ефект значимості підприємством певної сили, тобто, приводить до зниження чутливості до перемін в сфері політики та економіки, які безпосередньо впливають на будь-яке підприємство. По-друге, захищає підприємство від конкурентів і закріплює її позиції .

Сформований позитивний імідж підприємства забезпечує вільний доступ організації до різноманітних ресурсів: фінансових, інформаційних, а для цього потрібно чітко виділити етапи формування, вплив чинників зовнішніх і внутрішніх, застосування, при необхідності, науково обґрунтованих і перевірених на практиці технологій формування іміджу.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Карков Ф. И. Рекламный рынок: методика изучения / Ф. И. Карков, А. А. Родионов. – М. : Экзамен, 2010. – 326 с.
2. Артьомова Д. І. Чинники, що впливають на імідж підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/artomova-d-i-chinniki-scho-vplivayut-na-imidzh-pidприємства/>.
3. Химич І. Г. Імідж як важливий показник діяльності підприємства у сучасних умовах розвитку корпоративної культури // Економіка та держава. – 2009. – № 9. – С. 59–61.
4. Горчакова, Р. Р. Особенности формирования корпоративного имиджа / Р. Р. Горчакова // Известия высших учебных заведений. – 2012. – № 2(22). – С. 185–192.
5. Джи Б. Имидж фирмы: планирование, формирование, продвижение / Б. Джи. – СПб.: Питер, 2000. – 224 с.
6. Примак Т. О. Маркетингові комунікації: навч. посіб. – К.: Ніка-Центр, 2003. – 280 с.

Кооперація як стратегічний механізм дії для авіакомпаній

Середа Н.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту, економіки та права
Кіровоградської льотної академії
Національного авіаційного університету

Стаття присвячена вивченню загальних питань щодо формування стратегії кооперації в системі стратегічного управління. Розглянуто особливості використання стратегії кооперації для розробки стратегічного плану підприємства. Висвітлено передумови використання кооперації в авіакомпаніях через код-шерінг та інтерлайн-угода.

Ключові слова: стратегія, кооперація, партнерство, авіакомпанія, код-шерінг, інтерлайн-угода.

Середа Н.Н. КООПЕРАЦИЯ КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ДЕЙСТВИЯ ДЛЯ АВИАКОМПАНИЙ

Статья посвящена изучению общих вопросов относительно формирования стратегии кооперации в системе стратегического управления. Рассмотрены особенности использования стратегии кооперации для разработки стратегического плана предприятия. Освещены предпосылки использования кооперации в авиаконпаниях через код-шеринг и интерлайн-соглашения.

Ключевые слова: стратегия, кооперация, партнёрство, авиаконпания, код-шеринг, интерлайн-соглашение.

Sereda N.N. COOPERATION AS A STRATEGIC MECHANISM OF ACTION FOR AIRLINES

The article is devoted to General questions concerning the formation of the strategy of cooperation in the system of strategic management. The features of using the strategy of cooperation for the development of the strategic plan of the enterprise.

Basic prerequisites of use of cooperation in the airlines through code-sharing and interline agreements.

Keywords: strategy, cooperation, partnership, airline, code-share, interline agreement.

Постановка проблеми. Актуальність стратегічного управління в умовах економічної невизначеності не викликає сумнівів, однак є ряд труднощів, пов'язаних із тим, що формування теоретичних основ щодо організації, методології і методики стратегічного управління перебуває на початковій стадії дослідження.

Стратегічний рівень управління – це найвищий рівень, всезагальною і забезпечуючою функцією, інструментом якого є стратегічний аналіз, тобто кожен етап стратегічного менеджменту потребує аналітичного забезпечення, інакше кажучи, застосування аналітичних прийомів та методів з метою розробки та реалізації стратегії та контролю над її виконанням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Загальні теоретичні та прикладні проблеми формування стратегій досліджені у наукових працях вітчизняних та зарубіжних вчених: Д. Аакера, І. Ансоффа, О. Білоуса, А. Гальчинського, В. Гейця, Я. Базилюка, Б. Буркинського, С. Гаркавенка та багатьох інших.

Основні положення функціонування та розвитку авіапідприємств висвітлені у науко-

вих працях зарубіжних та вітчизняних вчених В. Афанас'єва, В. Ашфорда, В. Єлагіна, Г. Жаворонкової, В. Загорюлька, В. Запорожця, В. Коби, О. Косарева, Ю. Кулаєва, О. Петровського, Л. Яценко та інших.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Обґрунтування теоретико-методичних і практичних засад стратегії кооперації в системі стратегічного управління авіакомпаніями.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегічний аналіз як функція стратегічного управління сприяє забезпеченню такої взаємодії організації із середовищем, яка дає їй змогу підтримувати свій потенціал на рівні, необхідному для досягнення цілей фірми, виживати у довготерміновій перспективі та виконує такі функції: описову, роз'яснювальну і прогнозну.

Стратегічний аналіз, як і стратегічний менеджмент – це безперервний процес. Зміна внутрішніх і зовнішніх чинників потребує відповідного коригування стратегії, тому процес стратегічного аналізу є замкнутим (безперервним) циклом.

Оцінка діяльності та коригування є одночасно закінченням і початком процесу стратегічного аналізу. Нестабільність зовнішнього середовища та зміни у внутрішньому зумовлюють необхідність постійного моніторингу й у разі необхідності потребують перегляду призначення компанії, цілей діяльності, стратегічних рішень і процесу їх здійснення.

Авіаційна галузь належить до базових, стратегічно важливих секторів економіки України, тому якісне та стабільне функціонування повітряного пасажирського транспорту, забезпечує повноцінний розвиток економіки регіонів і країни в цілому. При цьому актуальними проблемами є глобалізація міжнародних перевезень в межах глобальних та стратегічних альянсів авіаперевізників, жорстка конкуренція компаній за місце на ринку авіаційних перевезень та за кожного пасажира. За таких умов необхідно проводити постійний моніторинг тенденцій розвитку світових авіаційних ринків з метою підвищення економічної ефективності авіаційних перевезень.

Результат аналізу в процесі дослідження – це стратегічний механізм, який використовують сучасні авіакомпанії для розширення своєї присутності на ринку авіаційних перевезень та збільшення обсягів прибутку [2].

Для формування стратегічного механізму діяльності авіакомпанії варто врахувати:

- структуру пасажиропотоку;
- потужність і завантаженість маршрутів;
- обсяги перевезень пасажирів та їх кількість, що користуються повітряним транспортом за визначений проміжок часу;
- виконання прямих і транзитних рейсів.

У цих умовах об'єктивної необхідності набуває кооперація авіакомпаній, яка є інструментом міжгалузевого кооперування та розподілу фінансових ресурсів, методом оптимізації структурних перетворень в авіаційній галузі.

Недосконалість стратегічних методів управління авіакомпаніями при здійсненні кооперації, відсутність теоретико-методологічної бази для оцінки її економічних результатів обумовили необхідність розробки ефективного механізму стратегічного управління, що визначає актуальність роботи.

Кооперація (від лат. cooperatio – співробітництво) – це співробітництво двох або декількох самостійних підприємств на основі добровільних угод з метою підвищення загальної конкурентоспроможності. Воно повинне створюватися з метою більш ефективного вирішення виробничих завдань завдяки

раціональному використанню встановлених потужностей і більш досконалому використанню наявних ресурсів.

Основними характеристиками такого співробітництва (партнерства) є:

- добровільна основа;
- взаємна залежність, яка виникає внаслідок розподілу ризиків, відповідальності, ресурсів, повноважень і доходів;
- синергія – ефект спільних дій в системі;
- спільна робота учасників стратегічних партнерств;
- розподіл компетенцій і ресурсів в стратегічній системі.

Компанії використовують кооперативну солідарність із метою економії на масштабах проведення й збуту товарів, одержання доступу на інші ринки, спільного використання досвіду й знань у професійній діяльності. Солідарні конкуренти можуть чимало навчитися один в одного, здійснюючи спільні дослідження, обмінюючись ноу-хау, а також вивчаючи особливості професійної діяльності. При цьому конкуренція фірм не зникає, а переходить на більш високий інтелектуальний рівень боротьби брендів. Співробітництво по об'єднанню ринків конкурентів набуває масштабного значення, логістика для об'єданого ринку суперників стає більш ефективною, а керування таким процесом вимагає, безсумнівно, партнерських відносин. У результаті більш повного задоволення клієнтів кожна зі сторін не втрачає, а збільшує свій ринок.

Можна виділити два основні підходи до стратегії кооперації:

- формальний підхід: компанії можуть укласти формальні договори з партнерами. У цих договорах їм слід чітко вказувати, як повинна відслідковуватися кооперативна стратегія і як буде контролюватися поведінка партнера. Цей підхід слід використовувати, якщо компанії зацікавлені в мінімізації витрат об'єднання й попередженні дискримінаційних дій свого партнера;

- підхід максимізації можливості: якщо союз концентрується на максимізації можливостей створення вартості й розвитку бізнесу, орієнтованого на можливості, компанія і її партнер повинні бути готові оперативно використовувати непередбачені можливості, щоб навчитися один в одного й досліджувати додаткові варіанти збуту. Для успіху в даному підході необхідні засновані на довірі взаємини партнерів та існування взаємодоповнюючих активів сторін. Це менш формальний підхід: витрати на відстеження скорочені, а можли-

вості створення вартості за допомогою кооперативної взаємодії максимізовані, оскільки партнери можуть переслідувати потенційні можливості, які недоступні партнерам.

Згідно із цими підходами кооперації авіакомпанії шукають взаємодії з іншими компаніями з метою взаємної співпраці для зміцнення свого статусу перевізника на тих або інших ринках, зокрема, шляхом погодженого проведення маркетингових заходів. Особливе значення ця стратегія має при виході на зарубіжні ринки.

Кооперація – взаємовигідна співпраця з іншими фірмами для досягнення результату; процес, що охоплює організаційні, економічні, правові зміни направлені на підвищення ефективності роботи авіакомпаній, збільшення кількості перевезень.

Кооперація авіакомпаній розподіляється на зв'язний і незв'язний види.

Головними критеріями визначення виду є: технологія виробництва, профіль та організаційна структура авіакомпанії, структура пасажиропотоку, вид рейсів та характер здійснення технологічного процесу.

У період спаду дії на авіаринку українські авіакомпанії почали активно освоювати популярний в усьому світі формат співробітництва з конкурентами за договорами код-шерінгу (code-share, обмін кодом) – об'єднання маршрутів з конкурентами.

Договір код-шерінгу передбачає спільне використання літака однієї авіакомпанії декількома перевізниками на якомусь маршруті. Дві або декілька авіакомпанії можуть продавати квитки на той самий рейс, використовуючи власну тарифну політику, свій код і номер, але фактично політ виконує один з партнерів договору [1].

При цьому одна з компаній є оператором (тобто виконує польоти по цьому рейсу і продає квитки на ці рейси від свого імені), а інші – маркетинговими партнерами (тобто продають квитки на рейс компанії-оператора від свого імені).

На інформаційних табло в аеропортах часто можна бачити, що кілька рейсів різних авіакомпаній одночасно прямують в одне і те саме місто. Це абсолютно не означає, що відразу кілька літаків летять за одним маршрутом. На практиці компанії уклали між собою код-шерінгову угоду, тобто фактично рейс виконується однією компанією, а інші можуть продавати місця в цьому літаку по своїх тарифах і під своїм кодом і номером рейсу – так, ніби він виконується ними самими.

У міжнародній практиці договори код-шерінгу укладаються між авіакомпаніями на взаємодоповнюючих маршрутах, які потенційно привабливі для трансферних пасажирів.

Вигода авіакомпаній очевидна. Перш за все, це суттєва економія – скорочується кількість власних рейсів за рахунок партнерських [1].

Визначаючи економічний ефект від укладання код-шерінгової угоди варто зазначити і корпоративний результат, який полягає в отриманні права «від свого імені» надавати квитки на запланований рейс.

Для пасажирів також існує цілий ряд переваг від таких угод. Якщо з тих або інших причини пасажири «прив'язані» до певної авіакомпанії, то код-шерінг – це хороша можливість вибрати зручніший рейс для польоту, не «зраджуючи» звичній авіакомпанії.

Авіакомпанія «Міжнародні Авіалінії України» в 2015 році почали відразу кілька важливих дій по розширенню співробітництва з іноземними авіакомпаніями-партнерами. Зокрема, мова йде про перевізників із США, Китаю і Європи.

У рамках підготовки до запуску прямого регулярного повітряного сполучення на маршруті «Київ – Пекін – Київ» МАУ стала ще більш щільно співробітничати з китайськими перевізниками Air China, China Southern Airlines, China Airlines і Hainan Airlines на умовах код-шерінгу.

Авіакомпанії Turkish Airlines та «Міжнародні авіалінії України» домовилися про код-шерінг – спільну експлуатацію маршрутів між Україною і Туреччиною. Код-шерінг поширюється на рейси Київ-Стамбул та Одеса-Стамбул, які виконують обидва авіаперевізники, а також Стамбул-Дніпро, Стамбул-Харків, на яких оперуючим перевізником буде Turkish Airlines.

Крім того, з початком літнього сезону IATA-2015-2016 почали діяти умови нової код-шерінгової угоди між МАУ й Austrian Airlines. Код-шерінг поширюється на рейси авіакомпаній МАУ й Austrian Airlines такі як: Київ – Відень, Дніпро – Відень, Одеса – Відень, Львів – Відень.

Для комфорту і зручності пасажирів авіакомпанія «Міжнародні авіалінії України» створює завдяки код-шерінгу додаткові «хвилі» стикування в аеропорту «Бориспіль»: короткі рейси на внутрішньому ринку, а потім виконання міжнародних рейсів. При цьому, всі магістральні авіакомпанії при побудові своєї маршрутної мережі дотримуються системи

«хаб-енд-споук», що вимагає високого професіоналізму в складанні розкладу [3].

Стратегічним напрямком в маркетинговій діяльності авіакомпаній окрім код – шерінгу є вид домовленості між авіаперевізниками – інтерлайн-угода.

Предметом інтерлайн-угод між авіакомпаніями є визнання перевізної документації одного перевізника іншим, тобто кожна сторона договору має право оформляти на власних бланках перевезення на регулярні внутрішні і міжнародні лінії інтерлайн-партнера, і на трансферні перевезення при обов'язковій участі обох сторін інтерлайн-угоди.

Інтерлайн є найпростішим і широко поширеним у світі видом співпраці між авіакомпаніями. Партнерство по інтерлайну здійснюється як між авіакомпаніями однієї країни, так і між авіакомпаніями різних країн. Предметом угод є визнання перевізної документації одного перевізника іншим. При цьому найчастіше авіаперевізники доповнюють ці угоди спеціальними тарифними угодами. У типовій угоді про комерційну співпрацю обумовлюються комерційні послуги і визначаються умови продажу, оформлення і взаємного визнання перевізних документів партнерів: авіаквитків, авіавантажних накладних, квитанцій понаднормового багажу, ордерів різних зборів та ін.

Продаж авіаперевезень по інтерлайн-угодах може здійснюватися як на бланках перевізника, так і на нейтральних бланках BSP (Billing and Settlement Plan), ТКП (Транспортна Клірингова Палата), якщо інше не обумовлене в угоді між авіакомпаніями.

В рамках інтерлайн-угод можуть бути прописані спеціальні прорейтові угоди (Special Proreit Agreement), на базі яких розробля-

ються трансферні тарифи для наскрізного продажу перевезень на стиковочні рейси обох партнерів.

Для авіакомпанії вигода від угоди очевидна: за рахунок рейсів інтерлайн-партнера досягається головна мета – залучення пасажирів ширшою мережею маршрутів[1].

Важливим в цій співпраці є те, що за всі незручності, завдані пасажиру під час перельоту, відповідає авіакомпанія, що фактично виконувала рейс. Якщо був затриманий або зіпсований багаж, скасований або перенесений рейс, всі претензії пред'являються лише тій авіакомпанії, літаком якої летів пасажир.

Пасажири мають бути проінформовані про фактичного перевізника перед придбанням квитка, на реєстрації, а також у випадку, якщо під час перевезення склалася яка-небудь збійна ситуація. При покупці авіаквитка, авіакомпанії повинні окремо проінформувати, якщо рейс виконується в рамках код-шерінгової угоди.

Однак, виконуючи код-шерінгові та інтерлайн угоди авіакомпанія забезпечує високу частоту польотів, уникає на лінії надлишку провізних потужностей, який міг би привести до демпінгу.

Висновки з цього дослідження. Перевагами кооперації авіакомпаній є те, що кооперація – це засіб підвищення якісних та кількісних характеристик в умовах конкурентного навколишнього середовища. Стратегічні переваги кооперації авіакомпаній полягають у сталості ділових зв'язків, стабільності і гарантованості постачань, поліпшенні інформаційного забезпечення, інтеграції маркетингових досліджень для забезпечення конкурентоспроможності компаній.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Кодшерінг і інтерлайн-угоди [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://miykvvytok.com/ua/faq/plane-tickets/e-ticket-on-the-plane/code-schering-and-interline-agreements>.
2. Командровська В.Є. Стратегії зростання сучасних авіакомпаній / В.Є. Командровська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/>.
3. Офіційний сайт Авіакомпанія «Міжнародні авіалінії України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.flyuia.com.ua.

УДК 334.716:658.516(477)(045)

Тенденції розвитку систем управління якістю підприємств України за рахунок впровадження світових стандартів

Сімкова Т.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки
Національного авіаційного університету

Кириченко А.І.

студентка
Національного авіаційного університету

Стаття присвячена актуальній проблемі розвитку та функціонування систем управління якістю вітчизняних підприємств за рахунок впровадження міжнародних стандартів якості. Визначено основні стандарти якості, що впливають на розвиток систем якості на підприємствах. Проаналізовано та систематизовано тенденції розвитку систем якості з урахуванням застосування світових стандартів. Побудовано концептуальну модель вдосконалення розвитку систем управління якістю на підприємствах України.

Ключові слова: стандарт, якість, конкурентоспроможність, управління якістю, сертифікат, забезпечення якості продукції, контроль якості.

Сімкова Т.А., Кириченко А.И. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ ЗА СЧЕТ ВНЕДРЕНИЯ МИРОВЫХ СТАНДАРТОВ

Статья посвящена актуальной проблеме развития и функционирования систем управления качеством отечественных предприятий за счет внедрения международных стандартов качества. Определены основные стандарты качества, влияющие на развитие систем качества на предприятиях. Проанализированы и систематизированы тенденции развития систем качества на основе применения мировых стандартов. Построена концептуальная модель совершенствования развития систем управления качеством на предприятиях Украины.

Ключевые слова: стандарт, качество, конкурентоспособность, управление качеством, сертификат, качества продукции, контроль качества.

Simkova T.O., Kirichenko A.I. TRENDS OF UKRAINE' QUALITY MANAGEMENT THROUGH THE INTRODUCTION OF WORLD'S STANDARDS

The article is due to the development' and quality management systems' activity of domestic enterprises' issue through the introduction of international quality standards. The basic quality standards that affect the development of quality systems in enterprises. It was analyzed and systematized trends of quality systems, taking into account the use of international standards. It was built a conceptual model of improvement of quality management systems in the Ukraine.

Keywords: standard, quality, competitiveness, quality management certificate, quality assurance, quality control.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Умови жорсткої конкуренції на світових ринках вимагають від учасників підприємницької діяльності врахування всіх аспектів успішного функціонування підприємства та узгодження взаємовідносин між виробниками, споживачами і суспільством. За таких умов підвищення конкурентоспроможності підприємства можливе на основі удосконалення систем управління якістю, забезпечення населення безпечною і якісною продукцією, турботи про навколишнє середовище, покращення умов праці персоналу на робочих місцях.

Сучасні організації, функціонуючи в умовах ринкової економіки, співпрацюють з безліччю вітчизняних і зарубіжних компаній, для яких якість має першорядне значення. Однією з умов розширення сфер діяльності, збільшення частки ринку теж є якість вироблених продуктів або послуг, що надаються, так як конкурентоспроможність підприємства залежить, в першу чергу, від задоволеності споживача.

В даний час більшість великих компаній віддає перевагу тим підприємствам, які побудували систему менеджменту якості і вважають її основою своєї роботи, тому дуже

актуальним є питання про підвищення якості виробленої продукції, наданих послуг та задоволенні споживача.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Використання систем менеджменту за різноманітними стандартами на вітчизняних підприємствах було запроваджено нещодавно і тому потребує більш детального аналізу. Вітчизняні науковці та практики цьому питанню приділяють увагу в тому чи іншому аспекті, серед них: Бобровський А.Л., Галушкіна Т.П., Кожушко Л.Ф., Лук'яніхін В.О., Литвак М., Скрипчук П.М., Потаї О.А., Посилкіна О.В., керівники крупних вітчизняних підприємств та інші. Однак досвід функціонування міжнародних стандартів на українських підприємствах ще незначний і потребує дослідження тих переваг, які приносили б реальну вигоду підприємствам у порівнянні із світовим досвідом. Сьогодні все актуальнішим серед вітчизняних підприємств стає питання побудови системи менеджменту якості та підтримки її в діючому стані.

З метою зростання ступеня довіри та регламентації відносин між учасниками ринку були розроблені та впроваджені міжнародні стандарти, зокрема серії ISO 9000, ISO 14000, OHSAS 18000, SA 8000 та інші. Використання цих стандартів надасть змогу вітчизняним підприємствам ідентифікувати сильні та слабкі сторони, провести порівняльну оцінку з узагальненими моделями, забезпечити основу для постійного поліпшення діяльності підприємства, провести заходи стосовно конкурентоспроможності та зовнішнього визнання [1; 2; 3; 4].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Аналіз формування, розвитку та вдосконалення систем управління якістю продукції вітчизняних підприємств, які впливають на економічний розвиток країни та життя і здоров'я населення зокрема.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стандарти ISO серії 9000 встановили єдиний, визнаний в світі підхід стосовно договірних умов з оцінки систем якості і одночасно регламентували відносини між виробниками і споживачами продукції. Головна цільова настанова систем якості, побудованих на основі стандартів ISO серії 9000 ґрунтується на забезпеченні якості продукції, необхідного замовникам, і надання йому доказів у здатності підприємства зробити це. На нашу думку, у стандартах ISO серії 9000 цільова настанова на економічну ефективність виражена дуже слабо, а на своєчасність поставок – просто відсутня.

Стандарти ISO 9000 передбачають застосування систем якості у чотирьох ситуаціях: отримання вказівок щодо управління якістю; контракт між першою та другою сторонами (постачальник-споживач); затвердження або реєстрація, що їх проводить друга сторона; сертифікація або реєстрація, що їх проводить третя (незалежна) сторона [1].

Цей стандарт мають застосовувати:

- організації, які прагнуть досягнути переваги завдяки запровадженню системи управління якістю;
- організації, які прагнуть отримати впевненість у тому, що їхні постачальники виконуватимуть їхні вимоги до продукції;
- користувачі продукції;
- усі сторони, зацікавлені в єдиному розумінні термінології, яку використовують у сфері управління якістю (наприклад, постачальники, замовники, регламентувальні органи);
- усі сторони, внутрішні чи зовнішні стосовно організації, які виконують оцінювання чи провадять аудит системи управління якістю на відповідність вимогам ISO 9001 (наприклад, аудиторі, регламентувальні органи, органи сертифікації/реєстрації);
- усі сторони, внутрішні чи зовнішні стосовно організації, які провадять консультування або навчання з питань системи управління якістю, прийнятної для цієї організації;
- розробники відповідних стандартів.

У стандартах відсутній опис методів, за допомогою яких викладені вимоги і рекомендації можуть бути реалізовані. Розробники стандартів покладаються на ініціативу та творчість конкретних виконавців, які у своїх специфічних умовах застосують вимоги і рекомендації стандартів.

Основоположним стандартом серії стандартів якості є документ ISO 9000 «Стандарти на управління якістю та забезпечення якості». Керівні положення щодо вибору та застосування». Він визначає основні принципи політики керівництва організацій в галузі забезпечення якості, описує три можливих моделі управління, встановлює і роз'яснює взаємозв'язок між різними поняттями в галузі якості. Стандарт встановлює нове для економічних процесів поняття «ступінь підтвердження», що визначає уявлення споживачеві доказів того, що система управління якістю і продукція виробника відповідає встановленим в договорах технічним вимогам.

Існує три моделі забезпечення якості, що входять до складу стандартів серії ISO 9000, відображають різні види виробничих етапів

підприємства, які можуть бути сертифіковані. Вони дозволяють зробити обґрунтований вибір замовнику і постачальнику продукції, а також коректно зафіксувати взаємні зобов'язання в договорі на розробку, поставку або випробування продукції.

Перша модель – стандарт ISO 9001 «Система якості. Модель забезпечення якості на стадіях розробки (проекування, виробництва, монтажу та обслуговування)». Цей стандарт висуває вимоги до системи організації управління виробництвом, яка впливає на якість продукції і послуги підприємства. Сертифікація систем менеджменту якості, визначають їх головні принципи, надають рекомендації щодо впровадження систем управління якістю, передбачають мотивацію вищого керівництва.

Область організаційного застосування стандарту – договір на поставку, який включає проведення дослідно-конструкторських робіт. Вимоги до продукції виражаються в основному з позицій експлуатаційних характеристик. Дана перша модель якості містить найбільш повний набір вимог при строгому дотриманні всіх елементів управління якістю [6].

Сертифікат ISO 9001 надає можливості:

- додаткового підвищення рейтингу та іміджу компанії в очах клієнтів, партнерів і співробітників;
- конкурентних переваг;
- довіру клієнтів і партнерів;
- система ISO 9001 при грамотному побудові і надалі виконанні всіх вимог забезпечить порядок в організації (планування, контроль) і, як наслідок, поліпшить фінансові показники;
- можливість брати участь у тендерах, де наявність сертифіката одна з умов;
- можливість виходу на міжнародний ринок.

Друга модель – стандарт ISO 9002 «Система якості. Модель забезпечення якості на стадіях виробництва і монтажу». Стандарт застосовується в умовах, коли вимоги до продукції встановлюються з точки зору вже розробленого проекту. У цих випадках необхідно підтвердити можливість виробника в частині виробництва і монтажу продукції. Хоча в договорі рекомендується використовувати повний набір вимог, строгість дотримання деяких з елементів управління якістю може бути ослаблена.

Третя модель – стандарт ISO 9003 «Система якості. Модель забезпечення якості на стадії контролю і випробування готової продукції». Ця модель встановлює можливості та обов'язки виготовлювача в частині контр-

олю та випробування продукції, що поставляється. Третя модель якості може містити повний набір вимог чи тільки частина найбільш важливих елементів.

У стандарті ISO 9004 «Система якості. Елементи системи управління якістю. Керівні положення» розглядаються 20 елементів системи управління якістю на підприємстві та їх застосування. На основі рекомендацій цього стандарту керівник підприємства може вибрати відповідні елементи управління, що відповідають специфіці організації. Використовуючи рекомендації стандарту при проектуванні системи управління якістю можна скоротити витрати і одночасно, за рахунок застосування вже апробованого досвіду, підвищити економічний ефект від спроектованої системи.

Для успішної роботи підприємств на сучасному ринку наявність у них системи якості, що відповідає стандартам ISO серії 9000, і сертифіката на неї може бути не зовсім достатньою, але необхідною умовою. Тому й в Україні вже є десятки підприємств, що впровадили стандарти ISO серії 9000 і сертифікати на свої системи якості.

Практика показує, що, незважаючи на свою популярність, у сертифіката ISO є свої недоліки:

1. Дуже багато паперової роботи. Звіти, протоколи, анкети, але з іншого боку, без них не добитися контролю та об'єктивного рішення.
2. Занадто загальні поняття, це робить систему універсальною, але при цьому позбавляє конкретики тих, кому вона потрібна.
3. Непроста в реалізації, слабкі, непідготовлені компанії зводять сертифікацію до формального заходу (в цьому випадку сертифікат їм обходиться в три рази дорожче, ніж обходився б при реальному використанні).
4. Вартість (витрати на сертифікацію, «перекроювання» усталеної системи, послуги зовнішнього консультанта і штатного фахівця з якості) ще одна причина, по якій варто прагнути до реального використання системи якості.

Для успішної роботи підприємств на сучасному ринку наявність у них системи якості, що відповідає стандартам ISO серії 9000, і сертифіката на неї може бути не зовсім достатньою, але необхідною умовою. Тому й в Україні вже є десятки підприємств, що впровадили стандарти ISO серії 9000 і сертифікати на свої системи якості. В даний час однією із серйозних проблем для українських підприємств є створення системи

якості, що дозволяє забезпечити виробництво конкурентоздатної продукції. Система якості важлива при проведенні переговорів із закордонними замовниками, що вважають обов'язковою умовою наявність у виробника системи якості і сертифіката на цю систему, виданого авторитетним сертифікаційним органом. Споживач бажає мати впевненість у тому, що якість продукції, яка поставляється, буде стабільною і стійкою.

До найбільш відомих і визнаних у світі крім стандартів ISO 9000 – стандарт управління якістю, відносять ISO 14000 – стандарт управління безпекою навколишнього середовища та OHSAS 18001 – системи менеджменту професійної безпеки та здоров'я.

Стандарти серії ISO 14000 призначені для забезпечення організацій елементами ефективної системи управління навколишнім середовищем, які можуть бути взаємозв'язаними з іншими вимогами до менеджменту для сприяння організаціям у досягненні екологічних та економічних цілей. Допомогає організації сформулювати екологічну політику, передбачає обов'язкову публічність екологічної політики. Стандарти серії ISO 14000 не містять ніяких «абсолютних» вимог до впливу організації на навколишнє середовище, за винятком того, що організація в спеціальному документі повинна оголосити про своє прагнення відповідати національному природоохоронному законодавству і національним стандартам [2].

Стандарти ISO 14000 є «добровільними» але сертифікація або впровадження EMS необхідна для підприємств, які прагнуть досягнути:

- поліпшення іміджу фірми ;
- економії енергії й ресурсів;
- збільшення оцінної вартості основних фондів підприємства;
- бажання завоювати ринки «зелених» продуктів;
- поліпшення системи керування підприємством;
- інтерес у залученні висококваліфікованої робочої сили.

OHSAS 18001 є стандартом, на базі якого проводиться перевірка Систем менеджменту професійної безпеки і здоров'я. Передумовою його розробки стала потреба компаній в ефективній роботі з охорони праці, безпеки і здоров'я працівників.

Організація яка розробила і впровадила у себе систему засновану на принципах OHSAS 18001, знижує ризик бути оштрафо-

ваною, ризик потрапити під правову відповідальність і судові розгляди у разі виникнення виробничих травм, професійних захворювань та нещасних випадків. Все це підприємство може уникнути використовуючи правильне впровадження та підтримання в робочому стані Системи менеджменту професійної безпеки і здоров'я, і це може бути частиною стратегії підприємства, яка є довгостроковим і ефективним вкладенням коштів у компанію з сучасними поглядами на безпеку і майбутнє працівників [3].

OHSAS 18001 надає можливість:

- контролювати небезпечні фактори виробничої діяльності;
- знизити витрати виробництва;
- управляти ризиками, що виникають у процесі виробництва;
- запобігати виникненню аварій та інших інцидентів на виробництві;
- скоротити або усунути ризики втрати здоров'я, пов'язані з професійною діяльністю працівників;

– вести на підприємстві соціальну політику, яка буде формувати престиж та довіру до компанії, в тому числі у міжнародних партнерів.

Стандарт SA 8000 розроблений з метою сприяти постійному поліпшенню умов наймання і здійснення трудової діяльності, виконання етичних норм цивілізованого суспільства. Стандарт SA 8000 був створений для того, щоб компанії могли підтвердити використання соціально-відповідальних підходів у своїй діяльності.

Стандарт SA 8000 спрямований на забезпечення привабливості умов наймання для співробітників, поліпшення умов їхньої праці і життєвого рівня. Компанії, у яких менеджмент здійснюється відповідно до вимог стандарту SA 8000, мають конкурентну перевагу, яка полягає у високій мотивації персоналу, що у свою чергу дозволяє ефективніше застосовувати сучасні системи менеджменту для досягнення намічених цілей, забезпечуючи при цьому постійну рентабельність [4].

Стандарт SA 8000 підтверджує зобов'язання з соціальної відповідальності, етичного відношення до персоналу і відповідності міжнародним стандартам, покращує менеджмент і підвищує ефективність ланцюга постачань, підтримує корпоративну ідеологію, демонструє високий рівень соціальної відповідальності при укладанні міжнародних договорів і розширення бізнесу всередині країни.

Використання стандарту SA 8000 приводить до таких результатів:

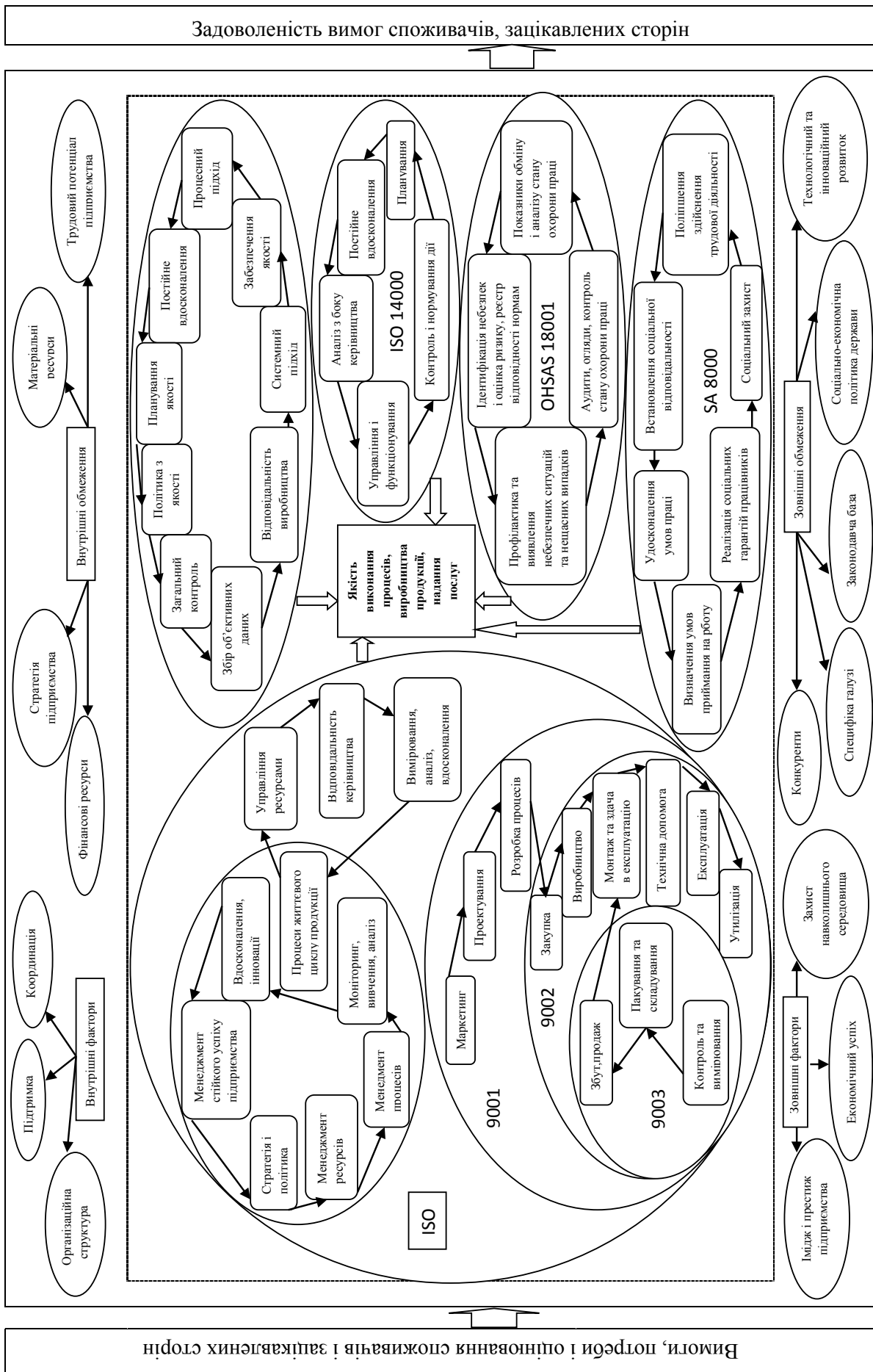


Рис. 1. Концептуальна модель управління якістю згідно з міжнародними стандартами

- з'являється чітке визначення порядку та умов приймання на роботу і здійснення трудової діяльності;

- у результаті застосування підходу з точки зору систем менеджменту встановлюється соціальна відповідальність як закон при веденні бізнесу;

- відбувається постійне удосконалення умов праці;

- з'являється можливість за допомогою сертифікації провести незалежну перевірку соціальної орієнтованості підприємства;

- сприяє появі офіційної схеми для залучення акціонерів та інших зацікавлених сторін;

- призводить до появи чітких і доступних для користування рекомендацій.

В даний час однієї із серйозних проблем для українських підприємств є створення системи якості, що дозволяє забезпечити виробництво конкурентоздатної продукції. Система якості важлива при проведенні переговорів із закордонними замовниками, що вважають обов'язковою умовою наявність у виробника системи якості і сертифіката на цю систему, виданого авторитетним сертифікаційним органом. Споживач бажає мати впевненість, що якість продукції, що поставляється, буде стабільною і стійкою. В сучасних умовах на підприємствах, що працюють на світовому ринку, все частіше впроваджується система «тотального управління якістю» (Total Quality Management – TQM). Ця система тотального управління, при якій політика якості продукції, управління якістю, підвищення якості та її забезпечення відіграють велике значення в системі управління підприємством, пронизує всі управлінські структури при виконанні керівництвом підприємства провідної ролі в її забезпеченні [7].

Складовими елементами системи TQM є планування, аналіз оцінювання і контроль якості продукції. TQM – це ще і керування цілями і самими вимогами. Контроль безпечності продукції харчування включає: сертифікацію продукції; перевірку документації; самоконтроль.

Основними напрямками підвищення якості продукції можуть бути:

- сертифікація продукції (удосконалення стандартів і технічних умов);

- удосконалення методів контролю та самоконтролю;

- перевірка документації;

- прогнозування та планування необхідного рівня якості виробів;

- аудит відповідності на об'єкті управління;
- використання передового, вітчизняного та зарубіжного досвіду

- належна мотивація праці всіх категорій персоналу;

- активізація людського чинника на проведення кадрової політики.

- розширення господарських зв'язків між виробниками та споживачами.

Систему управління якістю продукції слід розглядати як сукупність основних підсистем, що знаходяться у постійній взаємодії та взаємозв'язку, впливають на загальну ефективність системи і спрямовані на підвищення якості продукції. Автором запропоновано концептуальну модель управління якістю (рис. 1).

Разом з тим, перед тим, як впровадити у дію системи і стандарти якості, необхідно провести підготовчу роботу, яка полягає у:

- прийнятті Політики у сфері якості, інформаційної безпеки, екології, охорони здоров'я та безпеки праці;

- визначені стратегічних цілей діяльності підприємства;

- доопрацюванні необхідної для успішного функціонування інтегрованої системи управління документації;

- підготовці групи внутрішніх аудиторів.

Основним елементом системи якості продукції є формування нової концепції управління, контроль безпечності продуктів харчування, вдосконалення менеджменту на засадах світового досвіду.

Висновки з цього дослідження. Для адаптації української економіки до світової економічної системи та підвищення конкурентоспроможності підприємств велику допомогу може надати практичне застосування стандартів ISO серії 9000.

Ці стандарти можуть з'явитися ефективним засобом вирішення багатьох проблем при управлінні підприємством. Стандарти ISO серії 9000 розроблені для ринкових умов господарювання. Їх головною перевагою є орієнтація на споживача. Головна відмінність стандартів 9000 від раніше діяли полягає в їх спрямування не на управління якістю продукції, а на управління процесами з її створення та оптимізацію цих процесів.

Упровадження систем управління якістю на підприємствах, що відповідають міжнародним стандартам ISO серії 9000, дозволить:

- поліпшити імідж та зміцнити репутацію;

- підвищити задоволеність клієнтів та ефективність існуючої системи управління якістю;

– забезпечити гнучке управління підприємством, спростити й прискорити процедури взаємодії з клієнтами, скоротити брак, виробничі витрати тощо;

– підвищити прибутки, поліпшити організацію управління підприємством, залучати інвестиції.

Стандарт ISO 9002 дає змогу підтвердити свою професійну компетентність, підвищити престиж і авторитет, дає переваги при участі в тендерах і необхідний для роботи на міжнародному ринку.

Стандарт 14000 поліпшує екологічну обстановку шляхом попередження наслідків позаштатних ситуацій, поліпшує економічні показники за рахунок скорочення фінансових витрат на штрафні санкції, допомагає організації проводити моніторинг і впроваджувати процедури вимірів, дозволяє оптимізувати систему управління; підвищити довіру до підприємства.

Система OHSAS 18001 надає організації можливість контролювати ризики і поліпшити свою діяльність, знижує імовірність судових витрат, прямих і непрямих витрат; робить більш успішним участь будь-якого підприємства у світовій торгівлі, підвищує конкурентоздатність і імідж підприємства.

Стандарт SA 8000 визначає вимоги до соціального захисту, що дозволяють організації розробляти, підтримувати та впроваджувати політику й методи управління питаннями соціального захисту, які вона може контролювати, демонструвати це зацікавленим сторонам. Дотримання бізнесом вимог щодо прав працівників на працю, в тому числі на охорону праці, і призначений для сертифікації та звітування. Засіб для практичної реалізації моральних і етичних норм в діяльності адміністрації підприємства.

Підтверджує зобов'язання з соціальної відповідальності, етичного відношення до персоналу і відповідності міжнародним стандартам, покращує менеджмент і підвищує ефективність ланцюга постачань, підтримує

корпоративну ідеологію, демонструє високий рівень соціальної відповідальності при укладанні міжнародних договорів і розширення бізнесу всередині країни.

Отже, у результаті впровадження міжнародних стандартів можна одержати суттєві переваги для підприємств: підвищення технологічності розробки систем управління якістю, впровадження і функціонування; створення єдиної гармонізованої структури менеджменту; зниження витрат на розробку, функціонування і сертифікацію систем; сполучення ряду процесів (планування, аналізу з боку керівництва, управління документацією, освіти, внутрішніх аудитів та ін.); підвищення мобільності і більшої адаптації до мінливих умов; більша привабливість для споживачів, інвесторів та інших зацікавлених сторін; менші обсяги документації щодо створення систем тощо. Крім того, створення та запровадження стандартів якості на підприємстві має значні плюси по відношенню до конкурентів, споживачів, суспільства в цілому, а саме: зменшення кількості відходів виробництва, шкідливих матеріалів; збереження природних ресурсів; дотримання природоохоронного законодавства та інших видів законодавчо-нормативних документів; раціональне використання матеріалів, енергії; повторне використання матеріалів – рециклінг; зменшення чи попередження штрафних санкцій; збільшення довіри інвесторів, страхових компаній, покращення іміджу організації. Отже компанія, яка запровадила та сертифікувала стандарти якості, стає більш привабливою для багатьох: для страхових компаній, інвесторів, акціонерів, вітчизняних і закордонних партнерів, споживачів та ін. Сертифікація систем якості розширює перспективи її подальшого зростання і дозволяє значно закріпити позиції підприємства на зовнішньому і внутрішньому ринках. Міжнародний досвід показує, що тільки ті компанії, які змогли запровадити системи якості, можуть досягти стійкого успіху на світовому ринку.

ЛІТЕРАТУРА:

1. ISO 9000:2005. Международный стандарт. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь: пер. с англ. – ISO, 2005. – 44 с.
2. ISO 14001-2004. Международный стандарт. Системы экологического менеджмента. Требования с руководством по использованию: пер. с англ. – ISO, 2004. – 23 с.
3. OHSAS 18001:2010. Международный стандарт. Система управления гигиеной и безопасностью труда. – BSI 04-1999. – 23 с.
4. SA 8000:2001. Международный стандарт. Социальная ответственность: пер. с англ. – ISO, 2001. – 11 с.

5. Костюк О. Д. Концепції сучасних систем управління якістю продукції та послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>.

6. Момот О. І. Можливості використання міжнародних стандартів для побудови інтегрованих систем менеджменту // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну: зб. наук. праць / О. І. Момот. – К., 2014. – № 5(37). – С. 133-138.

7. Орлов П. А. Впровадження систем управління якістю: стан, проблеми, перспективи / П. А. Орлов // Стандартизація, сертифікація, якість. – 2013. – № 6. – С. 59-63.

Бізнес-моделі підприємства: еволюція та класифікація

Скриль В.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

У статті узагальнено наукові положення щодо розуміння сутності «бізнес-модель». Наведено основні класифікації бізнес-процесів за ознаками та видами процесів на підприємствах. Здійснено теоретичне дослідження еволюції та класифікацій бізнес-процесів підприємства. Приведено відмінності бізнес-моделі від стратегії. Систематизовано методичні підходи до побудови бізнес-моделі підприємства.

Ключові слова: бізнес, модель, бізнес-модель, стратегія, еволюція, класифікація.

Скрыль В.В. БИЗНЕС-МОДЕЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ: ЭВОЛЮЦИЯ И КЛАССИФИКАЦИЯ

В статье обобщены научные положения относительно понимания сущности «бизнес-модель». Приведены основные классификации бизнес-процессов по признакам и видам процессов на предприятиях. Осуществлено теоретическое исследование эволюции и классификации бизнес-процессов предприятия. Приведены отличия бизнес-модели от стратегии. Систематизированы методические подходы к построению бизнес-модели предприятия.

Ключевые слова: бизнес, модель, бизнес-модель, стратегия, эволюция, классификация.

Skryl V.V. BUSINESS MODEL: EVOLUTION AND CLASSIFICATION

The paper summarizes the scientific position with respect to the understanding of the "business model". The basic classification of business processes on the basis of species and processes in enterprises. It implemented a theoretical study of the evolution and classification of business processes. Presents differences from the business model strategy. Systematized methodical approach to building a business model.

Keywords: business model, business model, strategy, evolution, classification.

Постановка проблеми. Досить часто керівники з метою підвищення прибутковості та розширення частки ринку підприємства докладають чимало зусиль, спрямованих на покращання пропонованих ними продуктів чи послуг. Однак, як показує досвід, інвестиції у вдосконалення продукту потребують значних витрат і не завжди приносять очікуваний ефект. У зв'язку з цим підприємці починають звертатися до альтернативних способів досягнення конкурентних переваг. Нещодавне всесвітнє опитування 4000 керівників впливових компаній світу виявило, що нині важливо не те, яким видом бізнесу займається підприємство, а те, яким чином цей бізнес ведеться [1]. Дослідження аналітиків також підтверджують той факт, що у компаній, які звертають увагу на оптимізацію бізнес-моделей, спостерігається вдвічі більше зростання операційного прибутку за досліджуваний період, ніж у тих, які спрямовують свою увагу на вдосконалення продуктів чи процесів [2, с. 36].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання еволюції та класифікації бізнес-процесів на підприємствах досліджувалися такими українськими та зарубіжними вченими,

як Б. С. Альошин, Б. Андерсен, О. В. Виноградова, О. П. Глудкін, В. В. Єфімов, К. А. Єсіпова, В. Івлєв, А. І. Кузнєцов, В. І. Тоцький, Т. М. Цугель та інші науковці. Проте у своїх роботах вчені пропонують різні класифікації бізнес-процесів за різними ознаками та видами або в узагальненому вигляді або в залежності від виду діяльності досліджуваних підприємств.

Постановка завдання. Здійснити теоретичне дослідження еволюції та класифікації бізнес-процесів підприємства за ознаками та видами в залежності від процесів діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Незважаючи на популярність вживання терміна «бізнес-модель», на сьогодні не існує єдиного визначення цього поняття. Дослідники підходять до визначення моделі бізнесу з різних позицій, розглядаючи її як: набір дій, за допомогою яких створюється цінність за умови використання сприятливих можливостей [3]; систему, яка відображає, які дії виконує компанія, як вона їх виконує і коли [4]; спосіб, за допомогою якого підприємство надає споживачам товари та послуги

[5]; ланку ланцюга цінності між ресурсним забезпеченням та економічним результатом [6]; історії, які пояснюють, як працює підприємство [7]; опис того, як організація створює економічні, соціальні та інші цінності [8]. Хоча у всіх наведених визначеннях прослідковується єдність думок щодо застосування бізнес-моделей для кращого розуміння шляхів і способів нарощування підприємством цінності, підходи науковців різняться щодо цільового призначення моделювання. Деякі автори зосереджують увагу на процесі створення підприємствами цінності для споживачів та інших ключових зацікавлених сторін [9], інші пов'язують бізнес-модель із способами нарощування цінності самого підприємства, акцентуючи увагу на отриманні максимальної прибутковості [10]. Ряд авторів пропонує більш широкий погляд на бізнес-модель, який включає обидва аспекти – і створення, і нарощування цінності [2; 5; 6; 8; 11].

Отже, варто спочатку окремо розглянуто поняття «бізнес» та «модель».

Бізнес – діяльність, справа, що приносить дохід або іншу матеріальну вигоду.

Модель (фр. *Modele*, від лат. *Modulus* – міра, аналог, зразок) – відображення, копія, схема, макет, зображення, певний матеріальний чи подумки представлений об'єкт або явище, що заміщає спрощенням оригінальний об'єкт або явище, зберігаючи тільки деякі важливі його властивості.

Моделлю може бути серійний повторюваний проект має набір певних, властивих тільки даній моделі параметрів і характеристик. Це робиться навіть в одному ряду виробів (проектів).

На сьогодні, при визначенні сутності поняття «бізнес-модель» виділяють 2 підходи.

1) орієнтований на бізнес-процеси/ролі (підхід, спрямований всередину підприємства);

2) орієнтований на цінність/клієнта (підхід, спрямований-ний на зовнішнє оточення підприємства).

Перший підхід пов'язаний з розглядом діяльності підприємства з точки зору бізнес-процесів і технологій (фокус уваги спрямований всередину підприємства).

Другий підхід, навпаки, передбачає орієнтацію на цінність, яку підприємство створює для зовнішніх клієнтів, а також на результати діяльності.

Бізнес-модель дозволяє отримати відповідь на питання: що і як необхідно робити, щоб досягти бажаного результату.

Ключовими елементами бізнес-моделі будь-якого підприємства, що визначають її зміст, є:

- цінність для зовнішніх клієнтів, яку пропонує підприємство на основі своїх продуктів і послуг;
- система створення цієї цінності, що включає постачальників і цільових клієнтів, а також ланцюжки створення цінності;
- активи, які підприємство використовує для створення цінності;
- фінансова модель підприємства, що визначає як структуру її витрат, так і способи отримання прибутку.

У таблиці 1 згруповано основні підходи, що визначення «бізнес-модель».

Отже, узагальнюючи існуючі наукові положення, пропонуємо розглядати бізнес-модель як спрощене відображення механізму ведення певної економічної діяльності, пов'язаної з виробництвом продукції (продажем товарів, наданням послуг, виконанням робіт), що є цінною для споживача, та забезпечує отримання прибутку. Бізнес-модель необхідна для формування цілісного уявлення про такі суттєві характеристики підприємства: яка цінність і в який спосіб створюється для споживача; кому і яким чином вона надається; як використовуються ресурси та можливості з метою створення стійкої конкурентної переваги та отримання прибутку [11, с. 96].

Визначаючи сутність поняття «бізнес-модель» слід відмітити, що даний термін часто плутають зі стратегією, підміняючи одне поняття іншим, або включаючи стратегію як один з компонентів до складу бізнес-моделі. Даний факт обумовлений тим, що бізнес-модель тісно пов'язана зі стратегією, але не тотожна стратегії.

Взаємозв'язок між бізнес-моделлю і стратегією можна проілюструвати за допомогою «рівняння цінності», запропонованого М. Levy:

$$V = M \times S, \quad (1)$$

де **V** – Value (Цінність),

M – Model (Бізнес-модель)

S – Strategy (Стратегія).

Дане рівняння передбачає, що підприємство повинно визначити кращі бізнес-моделі для реалізації своєї стратегії (табл. 2).

Бізнес-моделі можуть створюватися:

- для певного продукту або послуги (групи однорідних товарів (послуг));
- для підприємства в цілому;
- для групи підприємств або холдингу.

Бізнес-моделі можуть застосовуватися в таких випадках (рис. 1).

До того ж, помилково вважати, що бізнес-модель – це просто комплект документів, що описує тільки бізнес-процеси підприємства. Це пояснюється тим, що на протязі ХХ сторіччя бізнес-модель мала свою еволюцію (рис. 2).

Отже, слід зазначити, що з розвитком економіки, з'являються нові бізнес-моделі, які відрізняються своїми особливостями, а саме цей фактор сприяє розвитку і різних видів класифікації бізнес-моделей підприємства.

Аналізуючи дослідження вчених у галузі бізнес-моделювання, можна констатувати

наявність кількох класифікаційних підходів до формування бізнес-моделі підприємства.

Виходячи зі стадії життєвого циклу підприємства, визначаються цілі його діяльності, які обумовлюють формування раз-особистих видів бізнес-моделей. Наприклад, підприємство, перебуваючи на стадії зародження, акцентує свою діяльність на ефективне використання ресурсів, тим самим формує ресурсну бізнес-модель. Дослідження показали, що виходячи з цілей підприємства, можливі різні види бізнес-моделей, які пропонується класифікувати за такими ознаками:

Таблиця 1

Визначення сутності дефініції терміна «бізнес-модель»

Підхід	Визначення
Орієнтація на цінність / клієнта	Модель бізнесу – це те, як підприємство вибирає споживача, формує і розмежовує свої пропозиції, розподіляє ресурси, визначає, які завдання воно зможе виконати своїми силами і для яких доведеться залучати спеціалістів зі сторони, виходить на ринок, створює цінність для споживача і отримує ось цей прибуток [9].
	Бізнес-модель логічно описує яким чином організація створює, постачає клієнтам і набуває вартість – економічну, соціальну та інші форми вартості [8].
	Бізнес-модель описує цінність, яку підприємство пропонує різним клієнтам, відображає здатності підприємства, суперечності партнерів, необхідних для створення, просування і постачання цієї цінності клієнтам, відносини капіталу, необхідні для отримання стійких доходів [9].
	Бізнес-модель – це метод ведення справ, з допомогою якого компанія утримує себе, тобто, генерує прибуток. Бізнес-модель пояснює, як компанія робить гроші, спеціалізуючись на позиції в ланцюжку освітнospоживчої вартості [2].
	Бізнес-модель – це спосіб, яким компанія створює цінність для клієнтів і одержує від цього прибуток [3].
Орієнтація на внутрішні бізнес-процеси	Бізнес-модель – це погляд на підприємство, сконцентрований на самих значущих для бізнесу параметрах [10].
	Бізнес-модель – це структура бізнес-процесів і зв'язків між ними, які використовуються для планування, контролю і корекції діяльності підприємства [4].
	Бізнес-модель – це метод ведення бізнесу, за допомогою якого компанія може забезпечити себе, тобто приносити прибуток. Бізнес-модель пояснює, як компанія заробляє гроші, визначаючи положення компанії в ланцюжку створення вартості [4].
	Бізнес-модель – це набір запланованих дій (іноді їх називають бізнес-процесами), спрямованих на отримання доходу на ринку [3].
	Бізнес-модель підприємства – це відображення реально існуючого або запланованого в майбутньому бізнесу (підприємства) в такій формі, яка може наочно демонструвати всі значимі властивості і особливості підприємства, пов'язані з його здатністю отримувати прибуток і бути конкурентоспроможним [6].
	Бізнес-модель – сукупність способів ведення бізнесу в компанії (її структуру, продукцію, способи доставки та обслуговування товарів, підвищення ринкової вартості), правил ведення цього бізнесу, що лежать в основі стратегії [3].
	Бізнес-модель – логічно схематичний опис бізнесу, покликаний допомогти в оцінці ключових факторів успіху компанії [1].
	Бізнес-модель – це представлення набору пов'язаних модельних елементів, що визначають внутрішню і зовнішню середу компанії в рамках єдиної системи [11].
	Бізнес-модель – це опис підприємства, як складної системи, з заданої точністю, в рамках якої відображаються всі об'єкти (сутності), процеси, правила виконання операцій, існуюча стратегія розвитку, а також критерії оцінки ефективності функціонування системи [9].

в залежності від напрямку розвитку бізнесу, за функціональною приналежністю, а також в залежності від ступеня відкритості бізнес-моделі (рис. 3).

Характерною рисою останнього десятиліття є активний інтерес до нових технологій, в т. ч. в управлінні підприємствами. Власники підприємств усвідомили необхідність управління на якісно іншій основі, ніж це було в умовах жорсткого державного регулювання промислового виробництва, коли всіма підприємствами використовувалася модель бізнесу «від виробництва» (рис. 4).

Модель «від виробництва» передбачає виробництво продукту, а потім пошук шляхів для його збуту. Діючи відповідно до традиційної моделлю, підприємство постійно намагається знайти шляхи збуту випущеної продукції.

Але, при цьому в процесі виробництва виникає ряд наступних проблем:

- Виробництво товару, ще не затребуваного ринком, опоружено з появою витрат – потрібно платити за послуги і товари постачальників (комплектуючі, сировину, електрику і т. п.) Або виплачувати відсотки за банківськими кредитами.

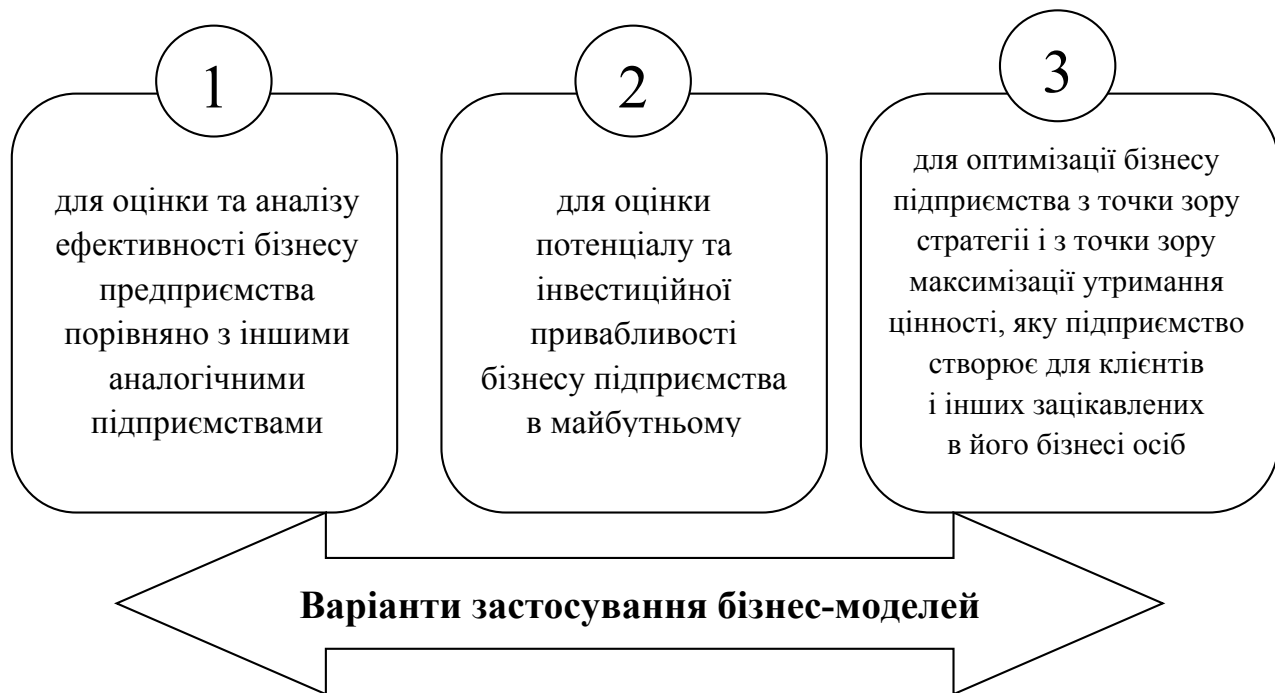


Рис. 1. Варіанти застосування бізнес-моделей

Таблиця 2

Відмінності бізнес-моделі від стратегії

Параметр	Бізнес-модель	Стратегія
<i>Створення цінності і її перетворення в прибуток</i>	Фокусується на створенні цінності і одночасно описує те, як підприємство перетворює створену цінність в прибуток	Дивиться далі і фокусується на створенні стійкої конкурентної переваги
<i>Вартість бізнесу</i>	Створює архітектуру перетворення інновації в економічну цінність для бізнесу, але не відповідає на питання, як перетворити вартість бізнесу в прибуток для власників і акціонерів	Орієнтована на підвищення вартості бізнесу в перспективі
<i>Передбачуваний рівень знання про бізнес-середовище</i>	Створення не вимагає глибоких знань про бізнес-середовище	Адекватність розроблення стратегій залежить від більш важкого аналізу, що вимагає більш повної інформації про середовище, в якому повинно розвиватися підприємство

- Необхідність складування і транспортування товару, причому не обов'язково в тому місці, де його куплять.

- Необхідність проведення спеціальних рекламних і маркетингових кампаній, щоб спонукати клієнта до покупки саме даного товару (який, може бути, йому і не потрібний).

- Ступінь задоволеності клієнта залишається на дуже низькому рівні, тому що він змушений купувати те, що ринок готовий йому запропонувати зараз.

Перехід до ринкових умов висунув на перше місце три основні чинники успіху бізнесу («якість», «ціна», «час») і зажадав нових підходів до управління в методологічному і технічному аспектах, що дозволяють досягти конкурентних переваг в області якості продукції, витрат підприємства, швидкості і якості бізнес-процесів.

Реалії сучасного бізнесу полягають у тому, що ефективне функціонування підприємства передбачає перехід до принципово нової бізнес-моделі – «від клієнта», коли товар виробляється за запитом споживача відповідно до його побажань (рис. 5).

Такий підхід до організації діяльності підприємства дає цілий ряд переваг:

- відсутня проблема збуту товару: проводиться те, що затребуване клієнтом і ринком. Знижуються витрати, пов'язані з виробництвом, перевиробництвом і складуванням;

- більш точно задовольняються потреби клієнтів;

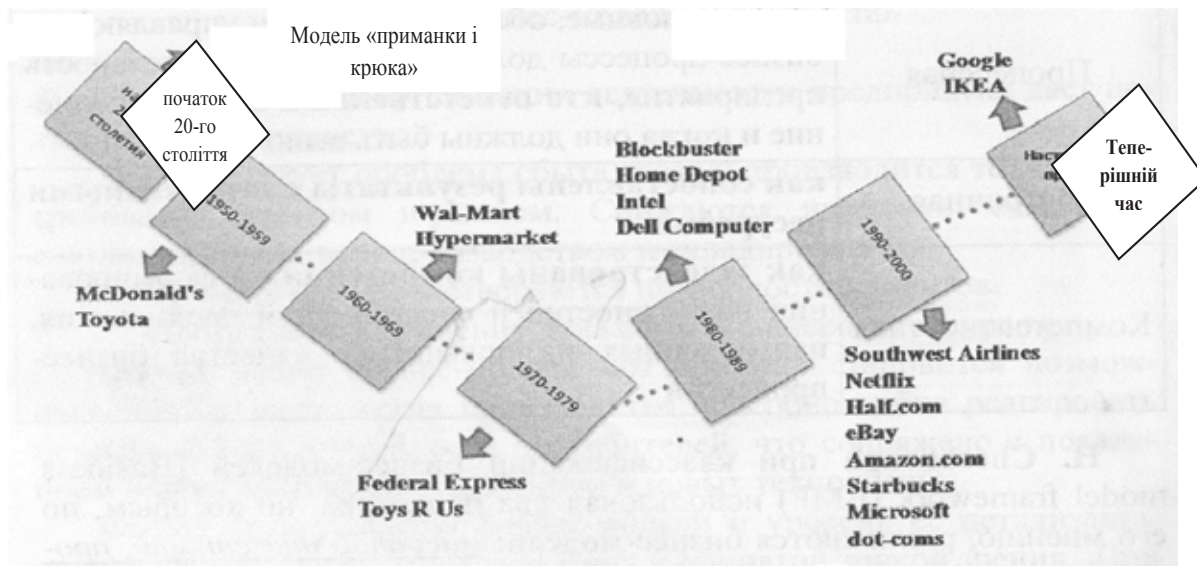


Рис. 2. Еволюція бізнес-моделей підприємства



Рис. 3. Класифікація бізнес-моделей підприємства

• відбувається поліпшення руху фінансових ресурсів.

Використання бізнес-моделі «від клієнта» стає можливим тільки тоді, коли виробництво здатне гнучко реагувати на мінливі потреби споживачів, що пов'язане з появою нових тенденцій в індустрії і нових технологій.

Форма представлення бізнес-моделі і рівень її деталізації визначаються цілями моделювання і прийнятою точкою зору. При визначенні бізнес-моделі набір ознак, що визначають її зміст, може бути досить широким. Зазвичай бізнес-модель формується з

метою удосконалення процесу управління, коли керівництво розуміє, що підприємство повинно перейти на новий щабель.

Відомий вчений Н. Chesbrough при класифікації бізнес-моделей (Business model framework (BMF)) використовував два параметри, за якими, на його думку, розрізняються бізнес-моделі: масштаб інвестицій, відтворених для підтримки бізнес-моделі, і ступінь відкритості бізнес-моделі.

Класифікація бізнес-моделей Н. Chesbrough включає шість видів бізнес – моделей, представлених в табл. 4.

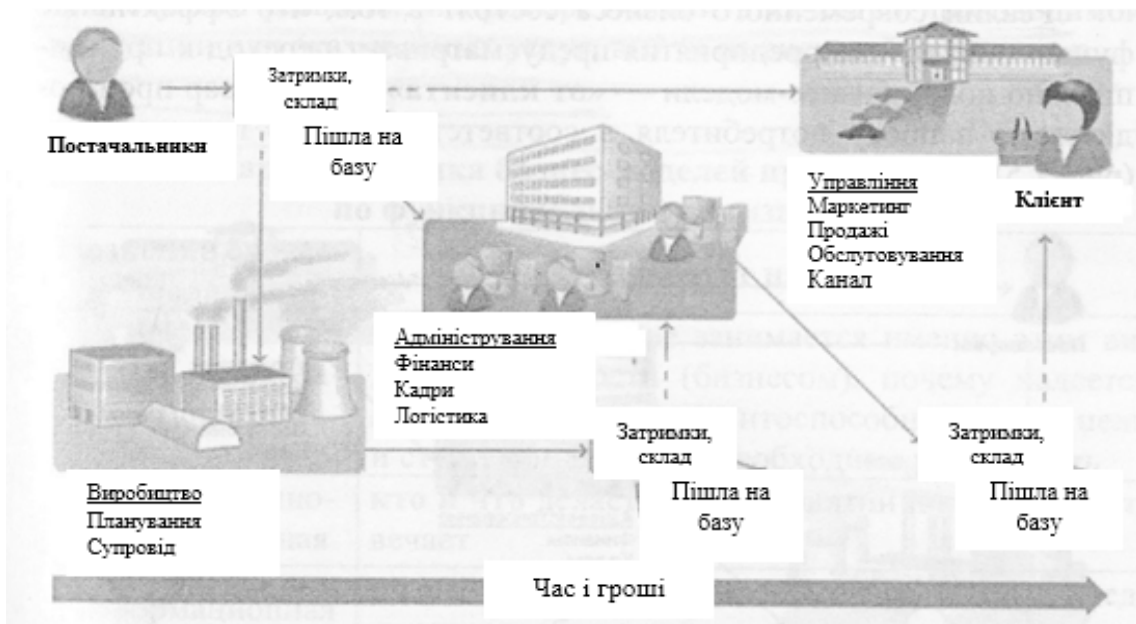


Рис. 4. Бізнес-модель «від виробництва»

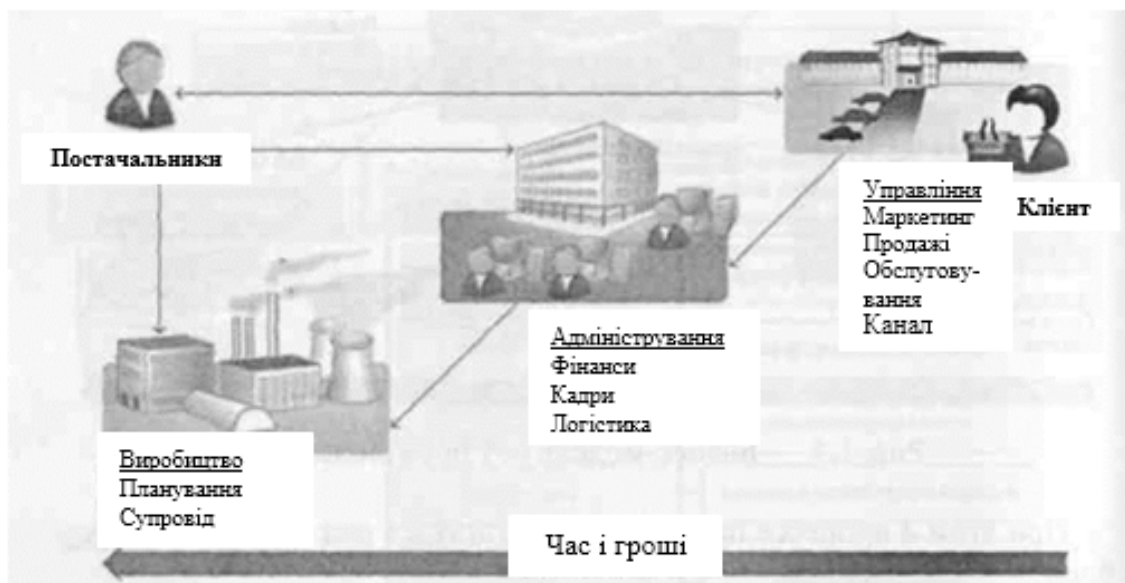


Рис. 5. Бізнес-модель «від клієнта»

Таблиця 3

Характеристика бізнес-моделей підприємства за функціональною ознакою

Назва бізнес-моделі	Відповідає на запитання
Модель визначення мети	навіщо підприємство займається саме цим видом діяльності (бізнесом), чому сподівається при цьому бути конкурентоспроможним, які цілі і стратегії для цього необхідно реалізувати
Організаційно-функціональна	хто і що робить на підприємстві і хто за що відповідає
Інформаційна	на основі чого описуються регламенти підприємства і об'єкти зовнішнього оточення
Ресурсна	скільки необхідно ресурсів
Бюджетна	за рахунок яких коштів здійснюється діяльність підприємства
Процесна	які основні, що забезпечують і керують, бізнес-процеси повинні описувати діяльність підприємства, хто відповідальний за їх виконання і коли вони повинні бути виконані
Матрична	як зіставлені результати з витраченими ресурсами
Компетентна	як задіяні компетенції в формуванні можливостей і здібностей підприємства, спрямованих на підвищення якості бізнес-процесів

Таблиця 4

Характеристика бізнес-моделей в залежності від масштабу інвестицій, зроблених для підтримки бізнес-моделі і ступеня відкритості бізнес-моделі

Тип бізнес-моделі	Назва	Приклад
1	Недиференційована	Сімейні ресторани
2	Диференційована	Початкові технологічні підприємства
3	Сегментована	Підприємства, які просувають якусь технологію
4	Зовні орієнтована	Підприємства, що спеціалізуються на НІОКР і діючі в зрілих галузях
5	Інтегрована з інноваційним процесом	Провідні фінансові підприємства
6	Адаптивна	Intel, Wal – Mart, Dell *

Висновки. Але слід зазначити, що в даний час, в умовах глобальної кризи, багато бізнес-моделей втратили свою ефективність і конкурентоспроможність. Українські підприємства, які використовували дані бізнес-моделі, розоряються, зазнають збитків, йдуть з ринку. І навпаки, ряд бізнес-моделей, які не актуальні в докризовий період, виявилися високоефективними в умовах кризи і забезпечили компаніям, які їх застосовують, нові можливості

для зростання і розвитку бізнесу. Подальше застосування неефективних бізнес-моделей і неповороткість при визначенні нових бізнес-моделей, повільність при переході до них можуть привести багато підприємств до суттєвих фінансових втрат і втрати можливості залишитися в бізнесі в принципі. Криза – це шанс для багатьох компаній значно посилити свої позиції на ринку, використовуючи недоступні раніше стратегічні можливості.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Business 2010: Embracing the Challenge of Change: white paper // Economist Intelligence Unit. – 2005. – February. – 33 p.
2. Pohle G. IBM's Global CEO Report 2006: Business Model Innovation Matters / G. Pohle, M. Chapman // Strategy & Leadership. – 2006. – № 34(5). – P. 34–40.
3. Zott C. Business Model Design: An Activity System Perspective / C. Zott, R. Amit // Long Range Planning. – 2010. – № 43(2/3). – P. 216–226.
4. Afuah A. Business Models: A Strategic Management Approach / A. Afuah. – New York: McGraw-Hill, 2004. – 415 p.
5. Mitchell D. The ultimate competitive advantage of continuing business model innovation / D. Mitchell, C. Coles // Journal of Business Strategy. – 2003. – № 24. – P. 15–21.

6. Chesbrough H. The Role of the Business Model in Capturing Value from Innovation: Evidence from Xerox Corporation's Technology Spin-Off Companies / H. Chesbrough, R. S. Rosenbloom // *Industrial and Corporate Change*. – 2002. – № 11(3). – P. 529–555.
7. Magretta J. Why Business Models Matter / J. Magretta // *Harvard Business Review*. – 2002. – № 80(5). – P. 86–92.
8. Osterwalder A. *Business Model Generation* / A. Osterwalder, P. Yves. – Hoboken, New Jersey : John Wiley & Sons, Inc, 2010. – 282 p.
9. Magretta J. Why Business Models Matter / J. Magretta // *Harvard Business Review*. – 2002. – № 80(5). – P. 86–92.
10. Eisenmann T. R. *Internet Business Models* / T. R. Eisenmann. – New York : Irwin / Mc Graw-Hill, 2002. – 215 p.
11. Стрекалова Н. Д. Концепция бизнес-модели: методология системного анализа / Н. Д. Стрекалова // *Известия Рос. гос. пед. ун-та им. А. И. Герцена*. – 2009. – № 92. – С. 95–105.

Организация обеспечения процессов формирования стратегии инновационного развития корпораций машиностроения

Татаринов В.В.

кандидат экономических наук, доцент,
заведующий кафедрой маркетинга, экономики,
экономической кибернетики и социальной работы
Кременчугского института

Днепропетровского университета имени Альфреда Нобеля

Гноевой В.Г.

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры финансов, учёта и аудита
Кременчугского института

Днепропетровского университета имени Альфреда Нобеля

Баканов Д.

аспирант,

Днепропетровского университета имени Альфреда Нобеля

В статье рассматривается проблематика процессов обеспечения машиностроительных корпораций инновационной стратегией на основе использования мотивационных подходов по преодолению сопротивления инновациям. Также исследованы вопросы создания мотивирующего климата стимулирования инновационной деятельности корпораций. На данный момент с инновационным развитием украинских предприятий связан ряд проблем. Основными из них являются отсутствие эффективного нормативно-правового обеспечения инновационной деятельности в Украине, низкая конкурентоспособность продукции большинства предприятий, низкий уровень финансирования инновационной деятельности предприятий, отсутствие современной базы для проектирования и внедрения новых разработок. Это связано с нехваткой необходимого оборудования, квалифицированных кадров, которые могли бы проводить маркетинговые исследования для инновационных продуктов, персонала и инвесторов способных внедрять инновации. Существует дефицит персонала, который способен управлять инновационным процессом эффективно, отсутствуют современные организационные структуры, ощущается нехватка активной пропаганды экономики, основанной на знаниях и перспективах инновационного пути экономического роста корпораций машиностроения в Украине.

Ключевые слова: инновации, инновационное развитие, стратегия, мотивационный подход, инновационный продукт.

Татаринів В.В., Гноевий В.Г., Баканов Д. ОРГАНІЗАЦІЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСІВ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ІНОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ КОРПОРАЦІЙ МАШИНОБУДУВАННЯ

У статті розглядається проблематика процесів забезпечення машинобудівних корпораций інноваційною стратегією на основі використання мотиваційних підходів щодо подолання опору інноваціям. Досліджено питання створення мотивуючого клімату стимулювання інноваційної діяльності корпораций. На даний момент з інноваційним розвитком українських підприємств пов'язаний ряд проблем. Основними з них є відсутність ефективного нормативно-правового забезпечення інноваційної діяльності в Україні, низька конкурентоспроможність продукції більшості підприємств, низький рівень фінансування інноваційної діяльності підприємств, відсутність сучасної бази для проектування і впровадження нових розробок. Це пов'язано з браком необхідного обладнання, кваліфікованих кадрів, які могли б проводити маркетингові дослідження для інноваційних продуктів, персоналу та інвесторів здатних впроваджувати інновації. Існує дефіцит персоналу, який здатний управляти інноваційним процесом ефективно, відсутні сучасні організаційні структури, відчувається брак активної пропаганди економіки, заснованої на знаннях та перспективах інноваційного шляху економічного зростання корпораций машинобудування в Україні.

Ключові слова: інновації, інноваційний розвиток, стратегія, мотиваційний підхід, інноваційний продукт.

Tatarinov V.V., Gnoyevyi V.G., Bakanov D. UNITED SECURITY PROCESSES OF FORMING THE STRATEGY OF INNOVATION DEVELOPMENT OF ENGINEERING CORPORATIONS

The article considers problematics of processes for providing of engineering corporations' innovative strategy on the base of applying of motivation approaches for to overcoming of resistance to innovations, also creation of the motivating climate, encouraging of innovating turning on of those management and the staff involved into the

innovation process. At the moment the innovative development of the Ukrainian enterprises is connected with a range of problems: lack of effective regulatory support of the innovation activity in Ukraine; low competitiveness of the products of the most of the enterprises, (capital consumption, obsolete technologies, high resource intensity); low financing of the innovating activity of the enterprises; lack of the modern base for designing and implementation of new developments due to the shortage of the required equipment; lack of qualified staff, who would be able to conduct marketing investigation for the innovating products, staff's and investors' resistance to innovations, shortage of personnel who is able to manage innovating process effectively, lack of the up-to date organisational structure; shortage of the active propaganda of the knowledge-based economy and the prospectively of the innovation way of the economic growth in Ukraine.

Keywords: innovations, innovative development, strategy, motivational approach, innovative product.

Актуальность проблемы. Мировой инновационный процесс получает все большее развитие. Украина постепенно пытается войти в этот процесс. Инновационное развитие страны должно стать главным и решающим направлением, двигаясь по которому Украина может достичь своей цели – вступления в ЕС. Однако, инновационное развитие Украины невозможно без широкого включения в этот процесс различных предприятий всех форм собственности.

Анализ последних источников и публикаций. Инновационному развитию предприятий посвящено много работ отечественных и зарубежных авторов [1-10; 12; 13; 15]. Однако, вопросы организации обеспечения инновационного процесса и инновационного развития предприятий в них рассмотрены недостаточно полно либо не рассмотрены вообще. Вместе с тем без упорядоченной организации обеспечения инновационной деятельности вряд ли эта деятельность может осуществляться, а также трудно рассчитывать на получение высоких результатов на выходе инновационного процесса.

Целью настоящей статьи является комплексное исследование организации обеспечения инновационного развития предприятия и определения путей её совершенствования.

Изложение основного материала. Важнейшим фактором устойчивого развития предприятий является повышение инновационного потенциала субъектов хозяйствования, что немислимо без создания и освоения новых совершенных технологий, эффективного использования интеллектуальных ресурсов, внедрения инноваций в производство и рыночной реализации инновационного продукта.

В настоящее время инновационное развитие украинских предприятий сопряжено с рядом проблем:

- отсутствием в Украине действенного нормативно-правового обеспечения инновационной деятельности;

- низкой конкурентоспособностью продукции большинства предприятий (износ основных производственных фондов, устаревшие технологии, высокая ресурсоемкость производства);

- слабым финансированием инновационной деятельности (ИД) предприятий;

- отсутствием у украинских предприятий современной базы для создания и внедрения разработок из-за отсутствия необходимого оборудования;

- нехваткой квалифицированных специалистов, способных проводить маркетинговые исследования рынка инновационных продуктов;

- сопротивлением инновациям со стороны персонала и инвесторов;

- отсутствием кадров способных эффективно управлять инновационным процессом (ИП);

- отсутствием на предприятиях соответствующей современным требованиям организационной структуры управления ИП;

- отсутствием в Украине активной пропаганды экономики знаний и перспективности инновационного пути экономического развития [10].

Усиление борьбы на мировых рынках вызывает необходимость адаптации предприятий к изменениям во внешней среде. Отсюда возникает потребность использования в производстве принципиально новых технологических процессов и создания инновационных продуктов, которые рассматриваются как новый уровень производства. При этом главной целью ИП является инновационное развитие предприятия и повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции.

Организация – это составная часть управления, суть которой заключена в координации действий отдельных элементов системы, достижении взаимного соответствия функционирования её частей [11].

Обеспечение – совокупность мер и средств, создание условий, способствующих нормаль-

ному протеканию экономических процессов, реализации намеченных планов, программ, проектов, поддержанию стабильного функционирования экономической системы и её объектов, предотвращению сбоев, нарушений законов, нормативных установок, контрактов [11].

Под инновационным развитием понимается, прежде всего, цепь реализованных новшеств. Оно более успешно, когда охватывает не одну узкую область (например, производство деталей), а включает в себя такие сферы, влияющие на общий результат, как управление, маркетинг, обучение персонала, финансы, продажу и т.д. [12].

Таким образом, организацию обеспечения инновационного развития предприятия (ИРП) можно рассматривать как координацию действий элементов структуры предприятия по созданию условий для постоянных разработок, изготовления и реализации новшеств, охватывающих все бизнес-процессы предприятия, при максимальном и эффективном использовании всех имеющихся ресурсов.

От того насколько эффективно будет решена эта задача, в современных условиях зависит не только успешность бизнеса, но зачастую и само существование предприятия.

Важным условием при обеспечении ИД на предприятии является решение вопроса об организационной и финансовой обособленности этого процесса.

Организация ИД должна удовлетворять ряду требований:

- 1) обеспечение соответствия ИП требованиям рыночной среды;
- 2) обеспечение соответствия ИП ресурсным возможностям предприятия;
- 3) системное управление изменениями, имеющее социальную направленность;
- 4) обеспечение экономической целесообразности реализации ИП.

Организационная структура ИРП – это совокупность научных, конструкторских, технологических и информационных подразделений, которые осуществляют основную творческую деятельность, направленную на создание интеллектуального продукта. Кроме этого в указанную структуру входят управленческие, производственные, финансовые и вспомогательные подразделения, которые обеспечивают выполнение планов НИОКР и реализацию созданных инноваций.

Предлагаемая функциональная схема организации обеспечения ИРП представлена на рис. 1.

Центру управления ИРП, как минимум, необходимо: осуществлять сбор данных о воздействии на ИП как внутренних, так и внешних факторов, проводить их обработку, обобщение и анализ; генерировать инновационные идеи; ставить задачи перед функциональными подразделениями; решать проблему мотивации персонала, включенного в ИП; осуществлять мониторинг всего процесса ИРП.

Мотивационная система для сотрудников должна быть сориентирована на создание условий, которые позволяют повысить лояльность и инициативность работников и тем самым активизировать их участие в ИРП. При этом инициативность здесь понимается как волевые качества человека, благодаря которым он творчески подходит к решению поставленных задач. Лояльность, как правило, означает поведение человека, состоящее в соблюдении действующих требований, правил, норм, распоряжений, а также выполнении своих обязанностей относительно других даже при отсутствии согласия с ними.

Мотивационная система может иметь такие особенности: зарплата персонала на конкретных должностях должна быть не ниже среднего уровня в отрасли или регионе; факторы мотивации должны быть тесно связаны с целями ИРП; разработку схем мотивации необходимо проводить при активном участии сотрудников, которые мотивируются [14].

Вместе с тем практика показывает, что не только материальное вознаграждение играет решающую роль. Как утверждает Д. Хоуден, люди кроме материального вознаграждения хотят: знать, что их работа очень важна для компании; чувствовать принадлежность к очень важному делу; быть частью единого целого; брать участие в сложном и интересном проекте [16].

Необходимость обеспечения выполнения поставленных задач, своевременного получения информации о ходе выполнения инновационной программы и принятия корректирующих управленческих решений требует проведение мониторинга текущего ИП на всех его стадиях.

Организация системы мониторинга обеспечения ИРП предусматривает проведение следующих мероприятий: определение подразделений предприятия, которые являются участниками мониторинга; организация работы подразделений, направленная на создание и обеспечение функционирования

ния системы мониторинга; подготовка квалифицированных специалистов, способных эффективно проводить мониторинг; определение средств и источников получения исходной информации; систематизация, обработка и анализ результатов мониторинга; принятие решений по поддержанию обеспечения ИРП; текущее регулирование процесса обеспечения ИРП.

Мониторинговое исследование обеспечения ИРП целесообразно проводить в несколько этапов.

На первом этапе проводится сбор информации и её анализ по следующим направлениям обеспечения ИД:

- 1) кадровое обеспечение сферы ИД;
- 2) состояние и эффективность использования материально-технической базы;

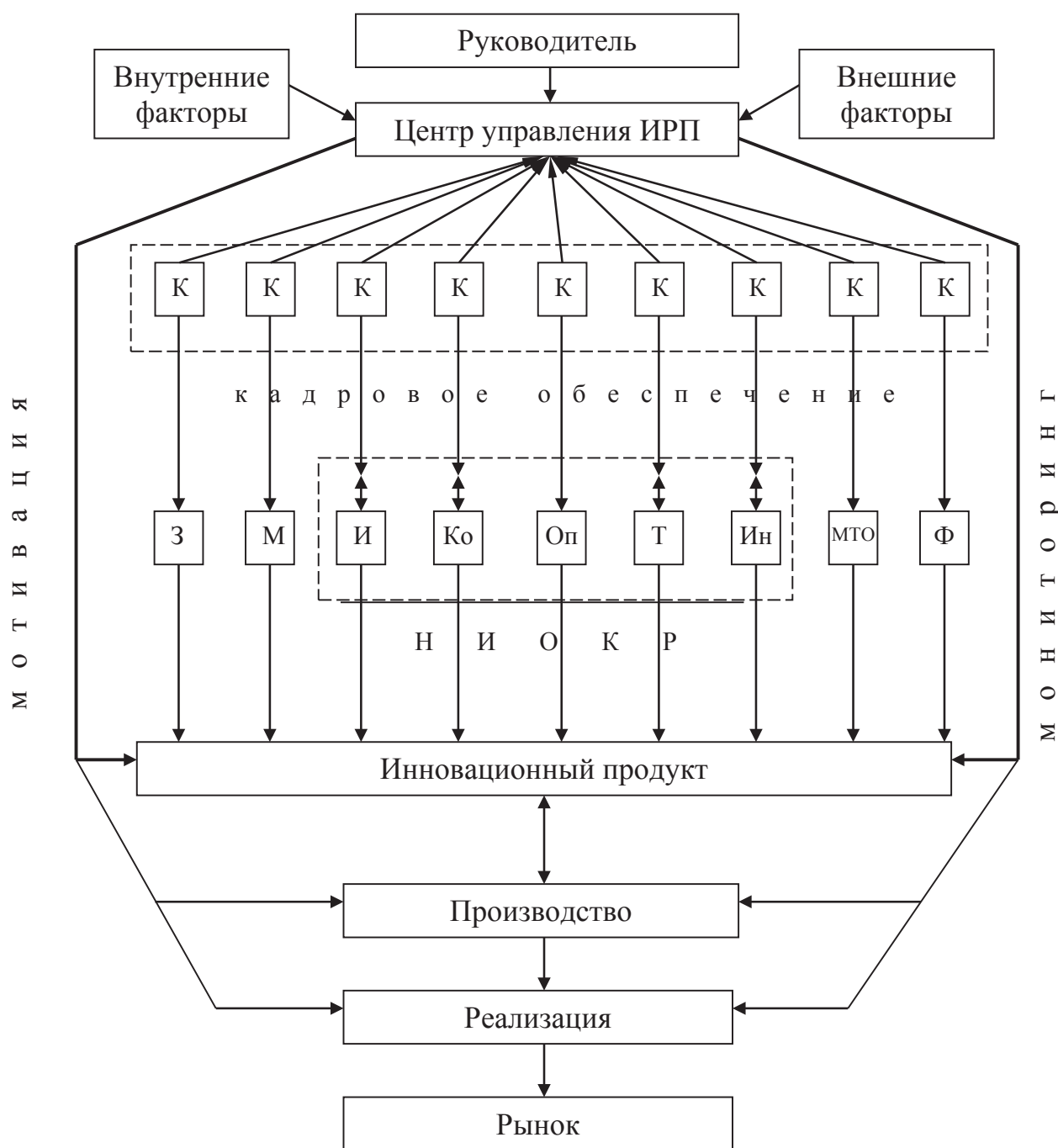


Рис. 1. Функциональная схема организации обеспечения ИРП

Условные обозначения: К – кадровое обеспечение; Ф – финансовое обеспечение; МТО – материально-техническое обеспечение; М – маркетинговое обеспечение; И – обеспечение исследований; Ко – обеспечение конструкторских разработок; Т – обеспечение технологических разработок; Оп – обеспечение опытного производства; Ин – информационное обеспечение; З – обеспечение защиты интеллектуальной собственности.

- 3) финансовое состояние сферы ИД;
- 4) реализация инновационных проектов.

На втором этапе проводится диагностика состояния обеспечения ИД на дату завершения всех исследований и на перспективу. Готовится соответствующее заключение.

Третий этап проводится по результатам диагностики текущего состояния исследуемого объекта, и вырабатываются возможные варианты обеспечения процессов ИРП на кратко-, средне- и долгосрочную перспективу. Чаще всего формируются несколько возможных вариантов. При этом наиболее благоприятный из них принимается за базовый при разработке рекомендаций и принятии решений.

На четвертом этапе разрабатываются рекомендации по обеспечению устойчивого ИРП в соответствии с наиболее благоприятным вариантом. Дается оценка эффективности принимаемых мер, направленных на дальнейшее ИРП.

Как показывает зарубежный опыт, при организации НИОКР действует рациональное и известное правило: используются такие формы организации НИОКР и их обеспечения, которые соответствуют практическим потребностям, как с точки зрения перспективы, так и текущей практики [3].

В условиях предприятия, как правило, выполняются прикладные научные исследования, которые направлены на создание новых изделий или на совершенствование существующих, а также на разработку технологии их производства, средств механизации и автоматизации производства, систем и методов контроля качества продукции и т.п. Организационная структура НИОКР должна предусматривать минимальное количество иерархических уровней, что позволяет снизить затраты на управление и обеспечить:

- адекватность стратегии и основным целям НИОКР;
- ориентацию на мировые тенденции рыночного спроса и перспективы развития ИП;
- рациональное использование ресурсов на всех стадиях ИП;
- условия для рационального разделения труда и взаимодействия между подразделениями и конкретными отдельными исполнителями;
- применение наиболее эффективной технологии исследований и разработок;
- использование рациональных методов и технологий в опытном производстве;
- исключение дублирования работ;

– равномерную загрузку основного персонала в процессе выполнения НИОКР [6].

Максимальная эффективность финансового обеспечения ИРП может быть достигнута, когда менеджеры подразделений, включенных в процесс, дают полную финансовую информацию в центр управления ИРП. Менеджеры должны выполнять, как минимум, следующие требования:

1. Быть ответственными за величину инвестиционных затрат по инновационному проекту в каждом бюджетном периоде.

2. Планировать инвестиционные вложения в проект на бюджетный период, а также на весь жизненный цикл проекта. При этом на бюджетный период планирование носит жесткий характер, а на более отдаленную перспективу оно должно быть индикативным по показателям (с точки зрения критериев оценки эффективности инвестиционных проектов).

3. Календарное планирование мероприятий по проекту должно проводиться с обязательной привязкой финансовых ресурсов, что особенно важно для регулярного мониторинга со стороны центра управления ИРП.

С учетом практики обеспечения информационной безопасности выделяют следующие направления защиты информации: правовое, организационное и инженерно-техническое.

Несмотря на стремительный рост компьютерной преступности, наибольшая утечка коммерческой информации компаний до сих пор происходит в результате умышленных или неосторожных действий собственного персонала. Именно от персонала, который является основным носителем информации, зависит её сохранность, а значит, и благополучие всего предприятия. Потому к организационным мерам обеспечения информационной безопасности экономических субъектов относятся четко оговоренная ответственность сотрудников, периодическое плановое обучение и профилактическая работа администраторов системы с пользователями и персоналом [13].

Помимо организационных и управленческих проблем это связано с тем, что нынешние специалисты не способны увидеть в научной разработке коммерческий продукт, а иногда просто не могут профессионально осуществить его коммерциализацию. В сложившейся ситуации представляется целесообразным перейти на целевую подготовку специалистов по заявкам участников рынка, что позволит снизить остроту проблемы. Для полноты решения этой проблемы необхо-

димо готовить различных специалистов, т.е. менеджеров разных уровней, а также специалистов-разработчиков, специалистов в сфере реализации инноваций. При этом следует максимально использовать зарубежный опыт. Задача системы подготовки специалистов в сфере инноваций заключается, прежде всего, в формировании конструктивного инновационного мышления и воспитания инновационной восприимчивости.

Таким образом, для повышения эффективности процессов инновационного развития украинских предприятий, как минимум, необходимо:

На уровне предприятия:

1. Выделять управление и финансирование процессов инновационного развития из общего управления и финансирования предприятия с целью упорядочения инновационного процесса.

2. Уделять приоритетное внимание кадровому обеспечению процессов инновационного развития предприятия.

3. Изыскивать мотивационные приемы для преодоления сопротивления инновациям со стороны персонала, а также создавать мотивационный климат, способствующий инновационной заряженности менеджеров и сотрудников, вовлеченных в инновационный процесс.

4. Способствовать развитию умения каждого сотрудника оценивать и учитывать влияние внешних факторов на результаты его деятельности, выстраивать свои действия соответственно перспективам развития предприятия.

5. Совершенствовать структуру управления НИОКР в направлении обеспечения соответствия практическим текущим потребностям, а также на перспективу.

6. Изучать опыт инновационного развития компаний в развитых странах с целью его использования в организации обеспечения процессов инновационного развития предприятия.

7. Осуществлять мониторинг текущего инновационного процесса на всех стадиях с целью принятия корректирующих управленческих решений по обеспечению процессов инновационного развития предприятия.

На уровне государства:

1. Усовершенствовать законодательную базу в направлении формирования последовательной государственной политики в сфере инноваций и их обеспечения.

2. Определить приоритетные направления инновационного развития Украины.

3. Создать мотивацию для привлечения капитала, в том числе иностранного, в сферу высокотехнологичных производств.

4. Стимулировать коммерческие банки к кредитованию инновационной деятельности предприятий.

5. Создавать и развивать сеть технопарков с целью повышения эффективности технологического обеспечения инновационного процесса.

6. Организовать через систему образования подготовку специалистов разного уровня для работы в инновационной сфере.

7. Довести государственное финансирование научных исследований до нормы, установленной законом (1,7% от ВВП).

8. Стимулировать средства массовой информации к активному участию в процессе популяризации экономики знаний в Украине с целью привлечения все большего числа предприятий на путь инновационного развития.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Афанасьева Е. Роль кадрового потенциала в реализации стратегии инновационного развития организации – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.brainity.ru/business/lunch/8445.
2. Васильева Е.В. Проблемы управления инновационным развитием предприятия – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.m-economy.ru/art.php?n ArtId=3767.
3. Инновационная деятельность Японии – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: otherreferats.allbest.ru/management/00179955_0.html.
4. Інформаційне забезпечення інноваційного розвитку підприємства – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: stud24.ru/economics/informacijne-zabezpechennya-innovacijnogo-rozvitku-pidhriemstva/467575-17743.
5. Колосова Т.В. Мониторинг инновационного потенциала как инструмент обеспечения устойчивого развития предприятий – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: science-bsea.narod.ru/2011/ekonom_2011_1/kolosova_monitoring.html.
6. Краснокутская Ю.В. Инновационный менеджмент / Ю.В. Краснокутская. – К: КНЕУ, 2003 – 502 с.
7. Організаційно-економічне забезпечення інноваційного розвитку промислового виробництва – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: otherreferats.allbest.ru/economy/00289694_0.html.

8. Оценка результативности организации корпоративных инновационных процессов – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: strata.jofo.ru/259749.html.
9. Принципы организации маркетинговых исследований – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: studoptdia.ru/1_86357_printsipi-organizatsii-marketingovih-issledovaniy.html.
10. Проблемы управления инновационным развитием предприятия – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.bestreferat.ru/referat-131114.html.
11. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А.Райзберг, Л.Ш.Лозовский, У.Б.Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 479 с.
12. Развитие инновационного потенциала предпринимательской структуры как фактора повышения её конкурентоспособности – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3813.
13. Система управления интеллектуальными ресурсами компании – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: center-yf.ru/data/Menedzhery/Sistema-upravleniya-intellektualnymi-resursami-kompanii.php.
14. Татарінов В.С. Людський потенціал як найважливіша складова експортного потенціалу підприємства / В.С. Татарінов, В.В. Татарінов, А.В. Левченко // Академічний огляд. – 2012. – №1. – С. 162-169.
15. Топчиев Е. Построение финансовой структуры инновационной бизнес-единицы – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: new.iteam.ru/publications/finances/section_12/article_1339/.
16. Хоуден Дж. Искусство вовлечения: как максимально полно раскрыть потенциал своих сотрудников: пер. с англ. / Дж. Хоуден. – М.: ЭКСМО. – 2011. – 304 с.

УДК 658.17

О внутренней мотивации персонала в контексте обеспечения устойчивого развития организаций

Ткаченко Н.Э.

кандидат экономических наук, доцент,
Восточнoукраинский национальный университет имени В.И. Даля

В статье обоснована необходимость использования возможностей внутренней мотивации персонала в целях обеспечения устойчивого развития организаций. Выявлены основные потребности и мотивы формирования внутренней мотивации персонала. Систематизированы факторы, оказывающие позитивное и негативное воздействие на внутреннюю мотивацию персонала.

Ключевые слова: внутренняя мотивация, персонал, устойчивое развитие, организации, потребности, мотивы, факторы.

Ткаченко Н.Е. ПРО ВНУТРІШНЮ МОТИВАЦІЮ ПЕРСОНАЛУ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЙ

У статті обґрунтовано необхідність використання можливостей внутрішньої мотивації персоналу в цілях забезпечення сталого розвитку організацій. Виявлено основні потреби та мотиви формування внутрішньої мотивації персоналу. Систематизовано фактори, що надають позитивний і негативний вплив на внутрішню мотивацію персоналу.

Ключові слова: внутрішня мотивація, персонал, сталий розвиток, організація, потреби, мотиви, фактори.

Tkachenko N.E. ON INTERNAL PERSONNEL MOTIVATION IN THE CONTEXT OF PROVIDING SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF ORGANIZATIONS

The article substantiates a necessity of using capabilities of internal personnel motivation for the purpose of providing sustainable development of organizations. The main demands and motives of formation of personnel motivation are revealed. Factors that made a positive and negative influence on internal personnel motivation are systematized.

Keywords: internal motivation, personnel; sustainable development, organizations, demands, motives, trading posts.

Постановка проблемы. Концепция устойчивого развития основывается на гармоничном (сбалансированном) взаимодействии экономической, социальной и экологической систем и предполагает возможности его обеспечения, как на глобальном уровне, так и на уровне отдельных организаций.

Понятие «устойчивое развитие» можно трактовать как долговременное, продолжительное, прочное, долговечное и надежное развитие. Безусловно, все организации, нацеленные на перспективу, заинтересованы в обеспечении таких параметров деятельности.

Требования устойчивого развития предприятия включают в себя выполнение следующих условий: выпуск качественной продукции, отвечающей потребностям целевой группы населения; сохранение и модернизацию производственного комплекса предприятия, его технолого-экономических связей; создание благоприятного «имиджа» предприятия в глазах населения и деловой репутации в глазах партнеров; сохранение трудового коллектива предприятия в рамках требуемой

профессионально-квалификационной структуры; создание благоприятной социально-психологической атмосферы в коллективе и условий для творческой самореализации работников; выполнение требований экологической безопасности производственного процесса (по потреблению природных ресурсов и загрязнению окружающей среды) в зависимости от специфики предприятия [1].

Следует отметить, что целый ряд из названных требований предполагают заинтересованное участие персонала в обеспечении их достижения. К числу таких требований следует отнести: сохранение трудового коллектива предприятия в рамках требуемой профессионально-квалификационной структуры; создание благоприятной социально-психологической атмосферы в коллективе и условий для творческой самореализации работников. Необходимо принимать во внимание, что с одной стороны, обеспечение достижения таких требований предполагает заинтересованное участие в этом со стороны руководства, но с другой стороны, без актив-

ного участия рядовых сотрудников эти требования станут также недостижимыми.

Концепция устойчивого развития рассматривает человека как главную ценность и предусматривает его активное участие в процессах, формирующих сферу его жизнедеятельности. В рамках концепции устойчивого развития предполагается, что человек является не объектом, а субъектом развития [2].

Соответственно, важным условием обеспечения устойчивого развития организации является активная позиция сотрудников и их высокий уровень мотивации к трудовой и внутриорганизационной деятельности. Значимую роль в обеспечении устойчивого развития организации может играть внутренняя мотивация персонала. В условиях же работы конкретных организаций в процессе мотивации персонала в большей мере доминирует использование внешней, а не внутренней мотивации сотрудников.

Анализ исследований и публикаций.

В экономической литературе внутренняя мотивация персонала освещается весьма поверхностно. В большей мере исследованию внутренней мотивации личности уделяется в психологической литературе [3; 4; 5; 6]. Мотивационные аспекты обеспечения устойчивого развития в научной литературе исследованы в недостаточной мере и рассматриваются лишь отдельными авторами [7; 1], внутренняя же мотивация персонала в контексте обеспечения устойчивого развития не исследуется.

Цель статьи. Рассматривая человека как часть социума организации, с учетом актуальности положений концепции устойчивого развития, представляет интерес исследование возможностей использования внутренней мотивации в целях обеспечения устойчивого развития организации. Представляется, что именно внутренняя мотивация может стать основой для того, чтобы сотрудник в организации ощущал себя субъектом развития в ней и занимал действительно активную позицию во внутриорганизационной деятельности. В рамках данного исследования представляется целесообразным выявить основные потребности и мотивы внутренней мотивации персонала, а также факторы, позитивно и негативно влияющие на нее, что позволит использовать возможности внутренней мотивации персонала в целях обеспечения устойчивого развития современных организаций.

Изложение основного материала. Внутренняя мотивация – это выполнение опре-

деленной работы из-за интереса к ней, субъективного ощущения ее ценности. При выполнении деятельности, которая мотивирована внутренне, человек ощущает удовлетворение, покой, быстрое течение времени, исчезает все лишнее, остается лишь работа – появляется ощущение потока [4, с. 10].

Характеристиками «ощущения потока», характерного для внутренне мотивированного человека являются: ощущение полной (умственной и физической) включенности в деятельность; полная концентрация внимания, мыслей, чувств на занятии, которое исключает из сознания посторонние мысли и чувства; четкое знание того, что следует делать в определенный момент времени; ясное осознание цели деятельности; четкое осознание того, насколько удачно выполняется работа; четкая и определенная обратная связь; отсутствие тревоги по поводу возможной неудачи, ошибки; ощущение субъективной остановки времени; потеря обычного ощущения четкого осознания себя и своего окружения, «растворение» в деле [4, с. 11].

Внутренняя мотивация происходит на подсознательном уровне и требует от личности достижения поставленных задач и целей. Человек, мотивированный внутренне, мало поддается влиянию внешних факторов мотивации, а в большей мере получает удовлетворение от выполняемой работы. Соответственно, внутренне мотивированные сотрудники чаще добиваются успеха в профессиональной деятельности, чем те, которые мотивированы внешне. Они в большей мере заинтересованы в выполняемой работе и для получения собственного удовлетворения от работы стараются выполнить ее в лучшем виде.

Положительными возможностями использования внутренней мотивации работников в направлении обеспечения устойчивого развития организации являются такие аспекты: внутренне мотивированное поведение человека может продолжаться длительное время даже при отсутствии вознаграждений; внутренне мотивированные люди, как правило, предпочитают выбирать более трудные задачи; внутренняя мотивация положительно влияет на умственные способности использования разных образов мышления, адаптации и решения разнообразных проблем; облегчает выполнение видов деятельности, требующих решения творческих и неалгоритмических задач; способствует креативности, а также повышению удовлетворенности от

работы; вызывает позитивные эмоции интереса и радостного возбуждения, повышает самоуважение.

В основе внутренне мотивированного поведения лежат такие потребности и мотивы человека как необходимость в самореализации, стремление к воплощению в жизнь своих замыслов и идей, к творчеству, самоутверждению, любознательности, личностному росту.

Определяющую роль в формировании внутренней мотивации играет компетентность, а именно, потребность человека в мастерстве, а также виды поведения, при выполнении которых достигается цель повышения компетентности и эффективности человека. Человек имеет врожденную тенденцию к выполнению таких видов трудовой деятельности, которые дают ему ощущение наличия мастерства. Когда работник вовлекается в такие виды деятельности, то формируется внутренне мотивированное поведение [6].

Потребность в компетентности можно охарактеризовать как стремление наиболее полно ощущать свои возможности, навыки и умения, стремление быть профессионалом в своей сфере. Она проявляется в стремлении повторять одно и то же действие до полного успеха его исполнения. Ее удовлетворение создает основу для овладения инструментальными навыками, т.е. основу для обучения в самом широком смысле этого слова [5].

Под потребностью в компетентности понимается стремление быть эффективным, справляться с задачами оптимального уровня трудности, откликаясь на вызовы, предъявляемые окружающей индивида средой [3].

Немаловажную роль в обеспечении внутренней мотивации играет потребность в связанности с другими людьми, которая означает желание иметь надежную связь со значимыми людьми и быть понятым и принятым ими.

Следует обратить внимание на то, что в потребность в связанности предполагает связь со значимыми людьми, то есть, прослеживается взаимосвязь с потребностью в уважении. Связь со значимыми людьми позволяет считать себя значимым и свидетельствует об определенном статусе человека. Также можно связать данную потребность с потребностью во власти. Понимание связи потребности в связанности с другими людьми с потребностями в уважении и власти позволит более обоснованно выявить факторы, влияющие на внутреннюю мотивацию персонала, в связи с удовлетворением данной потребности.

К потребностям, обуславливающим возникновение внутренней мотивации, также относят потребность в автономии. Потребность в автономии означает потребность в наличии выбора и самодетерминации собственного поведения. Это универсальная потребность ощущать себя деятелем, инициатором, причиной собственной жизни и действовать в гармонии со своим интегрированным Я. При этом ощущать себя автономным в своем поведении, своей жизни не означает быть независимым от других. Ощущение само-детерминации – это осознание себя (и только себя) причиной своих действий [3].

Потребность в детерминации часто отождествляется с потребностью в автономии. Суть потребности сводится к тому, что для человека является важным ощущать, что причины, обуславливающие его поведение, находятся внутри него, и он предпринимает его по своей воле. Человек имеет врожденную тенденцию к выполнению таких видов активности, которые дают ему ощущение наличия личностной каузальности и мастерства. Таким образом, когда человек вовлекается в виды деятельности, способствующие проявлению мастерства и компетентности, принимая самостоятельные решения при этом об участии в них, – можно говорить о внутренне мотивированном поведении.

В табл. 1 приведены основные потребности и мотивы человека, способствующие внутренней мотивации персонала.

Традиционно считается, что факторы, иницирующие и регулирующие внутренне мотивированное поведение, исходят от самого человека, а не от внешних воздействий на него, то есть, человек совершает какую-либо деятельность ради самой этой деятельности. Однако, как показали проведенные исследования, это далеко не так.

Чем сильнее деятельность позволяет человеку чувствовать себя компетентным и эффективным, тем выше у него будет внутренняя мотивация к данному виду деятельности. Следовательно, те условия и факторы, которые повышают чувство компетентности, должны повышать и внутреннюю мотивацию.

Одним из таких факторов, в первую очередь, является характер самой деятельности: она должна быть оптимального уровня сложности. Если деятельность слишком простая, то она не вызовет внутренней мотивации, так как насколько бы компетентным человек себя ни чувствовал, такая деятельность не позволит ему реализовать свое мастерство

и не предоставит возможности почувствовать себя эффективным [3].

Важную роль в поддержке и активизации внутренней мотивации сотрудника играет информация. Так считается, что любая информация о некомпетентности будет снижать внутреннюю мотивацию. Однако сле-

дует отметить, что так происходит далеко не всегда. При выполнении деятельности среднего и высокого уровня сложности неудачи являются неизбежными и, соответственно, необходимой является отрицательная обратная связь. При этом в случае получения отрицательной информации о работе, в част-

Таблица 1

Основные потребности и мотивы, способствующие внутренней мотивации персонала

Потребности	Мотивы
Потребность в самореализации	Стремление к воплощению в жизнь своих замыслов и идей, к творчеству, самоутверждению, любознательности, личностному росту
Потребность в мастерстве, компетентности	Стремление наиболее полно ощущать свои возможности, навыки и умения, стремление быть профессионалом в своей сфере. Стремление быть эффективным, справляться с задачами оптимального уровня трудности, откликаясь на вызовы, предъявляемые окружающей индивида средой
Потребность в связанности с другими людьми	Стремление иметь надежную связь со значимыми людьми и быть понятым и принятым ими
Потребность в автономии	Стремление ощущать себя деятелем, инициатором, причиной собственной жизни и действовать в гармонии с собой

Таблица 2

Факторы, оказывающие воздействие на внутреннюю мотивацию персонала

Факторы	Позитивное воздействие на внутреннюю мотивацию	Негативное воздействие на внутреннюю мотивацию
Характер трудовой деятельности	Деятельность оптимального уровня сложности	Простая деятельность, не требующая приложения значительных усилий
Информирование сотрудников об их работе	Информация о компетентности сотрудников	Информация о некомпетентности сотрудников
Контроль работы персонала	Использование контроля как инструмента информирования о результатах работы	Использование контроля в отношении внутренне мотивированных сотрудников без дальнейшего их информирования о результатах его проведения
Условия для самореализации	Создание условий, способствующих удовлетворению потребности в самореализации, – воплощению в жизнь своих замыслов и идей, к творчеству, самоутверждению, любознательности, личностному росту	Отсутствие или недостаточность условий, способствующих удовлетворению потребности в самореализации
Связанность со значимыми людьми	Создание условий, способствующих удовлетворению потребностей в уважении и власти и обеспечивающих связь со значимыми людьми	Отсутствие или недостаточность условий, способствующих удовлетворению потребностей в уважении и власти, не обеспечивающих связи со значимыми людьми
Условия для проявления компетентности и мастерства	Создание условий, способствующих проявлению мастерства и компетентности человека. Предоставление самостоятельности в принятии решений сотрудником относительно участия в мероприятиях, способствующих проявлению мастерства и компетентности	Отсутствие или недостаточность условий, способствующих проявлению мастерства и компетентности человека. Директивность в принятии решений руководителем в части мероприятий, направленных на повышение компетентности и мастерства персонала

ности, если работник выбрал такую работу соразмерно своему стремлению и с учетом собственных интересов, а не под принуждением, значительного снижения внутренней мотивации не происходит. Также немаловажным является контекст, в котором происходит восприятие поступившей информации, а также адекватность выбора форм и методов передачи информации в процессе обратной связи.

Необходимо принимать во внимание, что негативно воздействуют на внутреннюю мотивацию человека контролирующие факторы. Однако контроль является важной функцией управления в любой организации и обойтись без него невозможно. Соответственно, необходимо учитывать, что один и тот же фактор, в зависимости от функционального назначения, может выполнять или контролирующую, или информирующую функцию и оказывать соответствующее влияние на его мотивацию. Поэтому, использование контроля как инструмента информирования внутренне мотивированных сотрудников о результатах работы, позволит позитивно влиять на внутреннюю мотивацию сотрудника, тем самым не снижая ее.

В табл. 2 представлены факторы, влияющие на внутреннюю мотивацию персонала.

Выводы. Предприятия, нацеленные на длительную и перспективную работу должны придерживаться в своей деятельности положений концепции устойчивого развития и уделять значительное внимание удовлетворению потребностей и реализации стремлений, способствующих внутренней мотивации персонала, а также создавать условия, способствующие ее формированию. Внутренняя мотивация персонала более сложна в использовании, но длительна по воздействию и результативности, что позволяет ее характеризовать как надежное средство обеспечения устойчивого развития организаций. В процессе исследования были выделены основные потребности и мотивы внутренней мотивации человека, а также факторы, оказывающие позитивное и негативное воздействие на внутреннюю мотивацию персонала. Использование результатов исследования, представленных в данной статье, в процессе мотивации персонала позволит в большей мере заинтересовать персонал и активизировать работу сотрудников в целях обеспечения устойчивого развития организации.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Угольницкий Г.Л. Иерархическое управление устойчивым развитием социальных организаций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/data/360/231/1217/12-uGOLXNICKIJ.pdf>.
2. Алборов И., Хадарцев О., Авдеев П. Международная академия наук экологии и безопасности жизнедеятельности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cawater-info.net/bk/14-1.htm>.
3. Гордеева Т.О. Теория самодетерминации: настоящее и будущее. Часть 1: Проблемы развития теории. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://psystudy.ru/index.php/num/2010n4-12/343-gordeeva12>
4. Климчук В.А. Тренинг внутренней мотивации / В.А. Климчук. – СПб.: Речь, 2005. – 76 с.
5. Марютина Т.М. Психофизиология потребностей. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.elitarium.ru/psikhofiziologija_potrebnoستهj/.
6. Чирков В.И. Самодетерминация и внутренняя мотивация поведения человека. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hr-portal.ru/article/samodeterminaciya-i-vnutrennyaya-motivaciya-povedeniya-cheloveka>.
7. Перцева Е.Ю. Мотивация компаний к внедрению практик устойчивого развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economics.open-mechanics.com/articles/635.pdf>.

Соціально-економічні засади формування успішного бізнесу

Ткачук О.М.

доктор економічних наук, професор,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розглядаються базові засади щодо побудови та формування успішної підприємницької діяльності в Україні. Приділяється увага соціальним аспектам людської діяльності, пов'язаним зі створенням привабливого бізнесу, його кооперацією та інтеграцією у світові процеси. При цьому важливим поглядом автора є необхідність дотримання християнських моральних принципів та людських чеснот у веденні власної справи.

Ключові слова: бізнес, соціально-економічні зміни, підприємництво, моральні засади, управління, корпоративні правила.

Ткачук О.М. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ УСПЕШНОГО БИЗНЕСА

В статье рассматриваются базовые принципы в отношении создания и формирования успешной предпринимательской деятельности в Украине. Акцентируется внимание на социальных аспектах человеческой деятельности, связанных с построением удачного бизнеса, его кооперацией и интеграцией в мировые процессы. При этом важным, на взгляд автора, является необходимость соблюдения христианских моральных правил и положительных человеческих качеств во время ведения собственного дела.

Ключевые слова: бизнес, социально-экономические изменения, предпринимательство, моральные основы, управление, корпоративные правила.

Tkachuk O.M. SOCIO-ECONOMIC PRINCIPLES IN FORMING OF SUCCESSFUL BUSINESS

Base principles of creation and forming of successful enterprise in Ukraine are examined in the article. Attention is accented at social aspects of human activity, which relate with building of nice business, its cooperation and integration in the world's processes. At the same time main author's look is in necessary of keeping of Christian moral principles and kind human sides during the conduct of own business.

Keywords: business, socio-economic changes, enterprise, moral principles, management, corporative rules.

Постановка проблеми. Сучасні соціально-економічні перспективи українського суспільства базуються на сумлінній роботі, що проводиться у рамках підприємницької діяльності. З одного боку, – це діяльність кожного окремого суб'єкта підприємництва, а з іншого – спільна робота всіх учасників бізнес-процесів. Розглянемо, яким чином створювати, організувати і вести бізнес у сучасних умовах господарювання. На національному і міжнародному рівні потенціал сучасного українського суспільства може бути побудовано за допомогою традиційних цінностей, переважно християнських, враховуючи різні способи життя та типи культури. Сьогодні важливою є адаптація сучасних бізнес-процесів до соціально-економічних змін, що відбуваються в суспільстві, враховуючи стрімкий інноваційний розвиток.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Розгляд останніх досліджень та публікацій показав, що питанням розвитку бізнес-клімату в Україні присвячена значна кількість

досліджень. Зокрема, таким проблемам, як: пошук шляхів ефективного подолання існуючих просторових диспропорцій за даним напрямком; використання світового досвіду у створенні сучасних підходів щодо управління бізнес-процесами в трансформаційний період; формування моральної економіки та соціально-відповідального бізнесу; соціалізація та екологізація інноваційного підприємництва; ефективність інтелектуального забезпечення управління бізнесом; вплив науково-технічного прогресу на інновації; місце підприємницької діяльності у світовій економіці – авторів Захарченко В.І., Прутської О.О., Ткаченко І.С., Ткачук О.М., Хачатрян В.В., Недбалюка О.П., Шведа В.В., Назаренко Н.С., Турчак В.В.

Формування цілей статті. Основною ціллю представленої статті є дослідження механізму створення та ведення власної справи під час соціально-економічних змін у суспільстві з урахуванням необхідності побудови бізнес-відносин на основі моральних

християнських засад. Проблема визначається та розглядається в період сучасних трансформаційних процесів в Україні під впливом загальної нестабільності у світі. Головним завданням даної роботи є виявлення шляхів адаптації стану підприємницької діяльності в Україні до сучасних глобалізаційних процесів на основі застосування духовних принципів життєдіяльності та управління.

Основні результати дослідження. Підприємництву в Україні властива певна історія виникнення, розвитку, кооперації та інтеграції. Підприємницька діяльність – це вид людської діяльності, пов'язаний з виробництвом, обміном, продажем товарів (продукції, послуг) в цілях досягнення соціально-економічного результату і отримання прибутку. Культура підприємництва формується під впливом великої кількості чинників, в т.ч. за рахунок освіти, виховання – у сім'ї, колективі. У веденні бізнесу сьогодні духовні принципи набувають великого значення. Економічна ситуація в Україні істотно змінюється: купівельна спроможність людей скорочується, мінімальна заробітна плата суттєво не підвищується, відбувається збільшення усіх видів платежів. У визначених соціально-економічних умовах виникає багато питань, у тому числі таких, що стосуються, наприклад, суттєвих змін у веденні власної справи, які не мають чітких відповідей.

На наш погляд, духовне відродження сучасного підприємництва може бути побудовано на традиційних для України християнських цінностях. Налагодження соціально-економічних стосунків як на національному, так і на міжнародному рівні є можливим лише з урахуванням особливостей різних типів культур та способів життя людей.

Сьогодні є досить поширеним та модним (насамперед, на великих підприємствах) формування корпоративних цінностей, запозичених із-за кордону. Зазначені норми пов'язані з професіоналізмом, сумлінністю, відкритістю, чесністю у справах та допомогою іншим. В цілому, типові корпоративні правила поведінки в організаціях зорієнтовані на поліпшення внутрішнього мікроклімату і добробуту працюючих.

Одночасно, розвиток підприємницької діяльності супроводжується пропагандою прозахідної концепції системи цінностей, мірилом і основою якої виступає виключно споживчий інтерес. Так, наприклад, активно впроваджують на вітчизняних підприємствах запозичені у японців корпоративні цінності, що

витісняють християнські, замінюючи сім'ю – колективом, відпочинок у колі рідних, близьких – корпоративними вечірками, особисті вподобання – інтересами компанії. Народження дітей стає не обов'язковим чинником, оскільки дещо заважає соціальному життю жінки. Отже, перед прийняттям іноземних моделей і концепцій розвитку, слід звернути увагу на відмінність культурних, духовних, національно-етнічних рис і якостей слов'янського населення від народів інших культур.

Концептуальні основи соціально-економічного розвитку будь-якої країни знаходяться в ракурсі традиційно існуючих моральних принципів, які історично властиві кожному народу. Якщо звернутися до міжнародного соціально-економічного досвіду, можна побачити певні закономірності. Зокрема, американський вчений А. Мескон наводить приклади, які були в історії медежменту – окремі організації 2000 років тому управлялися так само, як і сьогодні [1, с. 62-63]. Яскравим прикладом зазначеного є Православна Церква, незмінна структура якої успішно функціонує і тепер, в той час, як певні ділові організації та деякі народи зникли.

Відродження національної економіки зовсім не означає відмову від міжнародних операцій, у тому числі комерційного характеру. Але і в цьому питанні особисті інтереси повинні співвідноситись як з національними, так і з християнськими принципами. Підприємство, що ґрунтується на християнському підході, відоме з історії розвитку економіки царської Росії. Як приклад, можна розглядати діяльність відомого підприємця – Терещенко М.А. (1819-1903 рр.). Він був людиною істинно віруючою, що підтверджується всім його життям та особистими справами. Накопичення капіталу для нього не було самоціллю. Прибуток розподілявся на добродійність, інноваційне удосконалення виробництва, підвищення продуктивності та ефективності праці робітників [2, с. 90-92]. Примножуючи власний капітал, успішний підприємець одночасно накопичував і справи добродійності, милостині та соціальної допомоги.

Отже, для досягнення позитивного результату у підприємницькій діяльності сучасним бізнесменам можна керуватись таким прикладом у веденні справ. Підприємство забезпечує не лише економічно-соціальний ефект, але і стимулює самореалізацію, прояв та розвиток здібностей, особистих якостей, талантів людини, формуючи систему моральних правил. Для розвитку економіки країни важливим

напрямок є збереження духовних цінностей і загальнолюдських норм поведінки на основі власного досвіду та культурної спадщини економічно розвинених країн світу. В результаті, народжується принципово новий підхід, що базується на історичних традиціях господарювання, розвитку етичних норм поведінки особистості. Саме людина, людські відносини (а не машини, комп'ютери, технології) є центром розвинутої західної теорії менеджменту та вітчизняного управління підприємствами, про що необхідно завжди пам'ятати в процесі формування бізнес-культури.

В умовах глобалізації та економічної нестабільності актуальною стає проблема об'єднання різних країн з метою збереження світу і злагоди на Землі.

Процес європейської інтеграції став помітно впливати на всі сфери життя сучасного суспільства, включаючи підприємницьку діяльність. Україна визначила орієнтири щодо входження в економічний, освітній і науковий простір Європи зі своїм власним історичним колоритом.

В цілому, основні пріоритети людських відносин – постійні. Змінюються матеріальна база, технічні можливості, законодавство, з'являються нові форми звітності, пов'язані з впровадженням інноваційних комп'ютерних технологій, систематизацією оформлення документів, але незмінними залишаються цінності, які стосуються людського спілкування, у тому числі під час проведення бізнес-операцій в процесі підприємницької діяльності.

На перший погляд, бізнес, менеджмент, духовність – мало пов'язані між собою поняття: різні цілі, напрями дослідження, потреби. Але якщо придивитися уважно, можна побачити загальне та єдине ціле у визначених дефініціях – людину, її безмежний творчий талент, здатність займатися господарською діяльністю, управляти та брати участь у комунікаційних зв'язках і соціально-економічних процесах.

З урахуванням знань, накопичених відомими світовими компаніями (проведення професійних тренінгів, майстер-класів серед менеджерів, керівників, викладачів), виникає потреба у використанні напрацьованого ними бізнес-досвіду, застосовуючи принципи людських взаємовідносин на більш високому, духовному рівні. Зазначимо, що формування професійних якостей, моральних і духовних цінностей фахівців здійснюється задовго до початку їх управлінської діяльності та становлення в якості висококваліфікованих праців-

ників. Життя ніколи не стоїть на місці, людина знаходиться в постійному розвитку, русі, який розпочинається з її народження і триває протягом всього існування. Тому засади моральних і духовних цінностей, які є основою взаємовідносин з людьми, – підлеглими, партнерами, керівниками, постачальниками, споживачами та іншими, з'являються набагато раніше, в процесі навчання майбутніх фахівців. Саме у цей період закладаються фундаментальні цінності, якими людина може керуватись в подальшому житті та роботі. При цьому, на підсвідомому рівні нерідко відбувається вибір між двома категоріями – «мати» та «бути»: мати багатство, владу, повагу або бути людиною. На жаль, сьогодні часто вважають, що гроші важливіші за життя, а те, в чому одягнена людина – має більшу цінність за саму людину, її душу. Проте, така думка не просто помилкова, але й хибна як для окремої людини, так і для підприємства, на якому вона працює, а також – для суспільства і держави в цілому. Достатньо відомим є вираз: «краще за всіх збереже державу той, хто збереже власну душу». Це не є простим маломовним твердженням – про його істинність свідчить історичний досвід багатьох поколінь [3, с. 320-323].

Ніхто з бізнесменів, політиків, вчених сьогодні не заперечує ідеї громадського блага. Останнє припускає досягнення загально визнаних ідей щодо моральної змістовності для більшості людей та є основою відомого філософського принципу – утилітаризму, буття людського співтовариства. До нього відносяться такі поняття як добро, свобода, гідне існування, щастя та сутність життя людини. Розглянемо їх у ракурсі християнських концепцій [4, с. 3-16]. Категорія добра представлена в різних етичних системах як ідеал, до якого прагнуть люди незалежно від історичних змін, національних і соціальних інтересів. Протидія добра і зла в нашому житті відбувається постійно, на що звертають увагу філософи, письменники, поети славянської культурної традиції. Головним орієнтиром для будь-якої людини є прагнення щодо внутрішнього удосконалення, для досягнення чого бізнесмену, підприємцю, зокрема, необхідно визначити комплекс самообмежень.

Турбота про власну користь зовсім не виключається, – навпаки, дбання про себе є стартом у творінні власної справи, добрих справ, але не самоствердженням щодо потурання своїм інстинктам. Людям необхідно безпосередньо сприяти припиненню «безвладдя», формуванню високих моральних

норм вітчизняного підприємництва. Неприбуткова справа приречена на провал, тому при складанні бізнес-планів питанню співвідношення витрат та доходів необхідно приділити ретельну увагу (дане питання є загальним для всіх підприємців). Цілі підприємницької діяльності слід співвідносити з основними завданнями відродження української економіки, спрямованої на корисне служіння всьому суспільству. Також доцільно сфокусуватися на активізації сумлінної творчої діяльності у сфері реального виробництва, незважаючи на його тимчасову низьку прибутковість. В сучасних українських умовах спостерігаємо гарні приклади відродження виробництва вітчизняних продуктів харчування високої якості (в малому і середньому бізнесі), що надає оптимістичні надії в даному напрямі.

Отже, неможливо ігнорувати аргументи різних вчених з приводу отруєння продуктів харчування хімічними аерозолями у багатьох країнах. Тонни отруйних речовин розлітаються у повітрі, вбиваючи не тільки комах-шкідників, але і залишаючись на фруктах і овочах, які ми споживаємо. Кількість пестицидів у продуктах настільки помітна, що потребує обережного застосування, з метою запобігання отруєнню власного організму. Багато фруктів, наприклад, яблука, груші, сливи для більш товарного виду обробляються восковим розчином парафіну. З такими плодами до організму людини під час їжі потрапляє віск, який не засвоюється.

Сьогодні хімічні засоби часто замінюють природний ґрунт, а цілодобове штучне освітлення – сонячні промені. У вирощених в такий спосіб овочів та фруктів немає можливості набратися сили природи, енергії сонця, які несуть людині здоров'я.

Впровадження принципів духовної та моральної поведінки в процесі навчання, трудової діяльності може забезпечити істотні результати підвищення соціально-економічних показників розвитку суспільства. На жаль, в нашій країні соціальні аспекти часто знаходяться за межами діяльності підприємств. З метою оздоровлення української економіки необхідно здійснювати відродження соціальних і духовних принципів ведення бізнесу, з широким використанням усього наявного потенціалу, насамперед, – людських ресурсів. Такий підхід можна сформулювати у наступних принципах [3, с. 321-322]:

1) єдиновладність – підпорядкування будь-якого працівника лише одному керів-

нику. Кожен працівник повинен чітко знати і усвідомлювати власне місце в організаційній структурі управління;

2) ухвалення рішень необхідно здійснювати, виходячи з об'єктивних підприємницьких інтересів, в цілому, а не зацікавленості конкретної людини або групи;

3) гармонійність поєднання робочого часу з часом відпочинку: перевтома призводить до зниження продуктивності праці, виснаження працівників, небажання працювати;

4) справедливість – об'єктивно оцінювати ситуацію, виявляючи повагу, чесність і правдивість по відношенню до працівників;

5) любов до людей (підлеглих, керівництва) – щирість та відкритість примушує совісно виконувати свої обов'язки;

6) стимулювання творчості: відомий німецький фахівець з організаційної поведінки Кантер відмічає, що справжня свобода полягає не у відсутності структури, можливості для працівників вийти з-під контролю і робити все, що завгодно, а у чіткій структуризації, яка дозволяє людям працювати згідно встановлених рамок, творчо і самостійно;

7) формування на підприємстві системи власних цінностей, корпоративної культури;

8) відповідність вчинків словам: справжня ділова людина завжди дотримується даного нею слова.

На наш погляд, будь-яка робота приносить користь, якщо її кінцевий результат – добродійність. Це стосується не лише кожного працівника, а й бізнесу в цілому. Сьогодні у світі існують організації, які більше 50% власних доходів витрачають саме на добродійність і не лише не збанкрутіли, а розвиваються, отримуючи величезні прибутки. Усе людське життя засноване і підпорядковане принципу «брати та віддавати», дотримання чого може забезпечити порядок як на окремому підприємстві, так і у державі, взагалі.

Висновки. Розглядаючи процес ведення бізнесу на підприємствах різних форматів, можна зробити висновок, що головним елементом будь-якої підприємницької діяльності є людина – керівник, і від того, які переконання і цінності вона має, залежить не лише мікроклімат організації, а й ефективність роботи та перспективність її розвитку. Економічні результати знаходяться в тісному взаємозв'язку з соціальними, підвищення рівня яких досягається шляхом об'єднання управлінського досвіду з моральними, культурними цінностями людини (персоналу).

ЛІТЕРАТУРА:

1. Основы менеджмента – Management: пер. с англ. третьего изд. / Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. – М.: Дело, 1998. – 800 с.
2. Ткачук О.М. Відродження духовних основ для забезпечення конкурентоспроможності бізнесу / О.М. Ткачук // Конкурентоспроможність в умовах глобалізації: реалії, проблеми та перспективи: Матеріали дев'ятої міжнародної науково-практичної конференції. – Житомир: Вид-во ЖФ КІБІТ, 2015. – С. 90-92.
3. Репетацька В.В. Формування логістичного мислення на основі духовних цінностей / В.В. Репетацька // Шляхи розвитку духовності та професіоналізму за умов глобалізації ринку освітніх послуг: Матеріали IV міжнародної наук.-практ. конф. 7-9 листопада 2007 р. – К.-Вінниця: ВСЕІ університету «Україна», 2007. – С. 320-323.
4. Ткачук О.М. Сучасні тенденції економічного розвитку світового господарства / О.М. Ткачук // Сучасні тенденції в економіці та управлінні: новий погляд: Збірник матеріалів VII Міжнародної науково-практичної конференції (м. Запоріжжя, 10-11 квітня 2015 року). – Запоріжжя: ГО «СІЕУ», 2015. – С. 115-118.

УДК 338.242

Специфіка управління вищими навчальними закладами мистецької освіти

Фейчер О.О.

аспірант

Національної академії керівних кадрів культури і мистецтв

Стаття присвячена актуальним питанням вивчення специфіки управління вищими навчальними закладами мистецької освіти. Проаналізовано та систематизовано основні відмінні риси розвитку мистецької вищої освіти на сучасному етапі розвитку економіки України. Окреслено основні компоненти алгоритму управління вищими навчальними закладами мистецької освіти.

Ключові слова: управління; вищий навчальний заклад; мистецька освіта; специфіка; управлінські дії.

Фейчер О.А. СПЕЦИФИКА УПРАВЛЕНИЯ ВЫСШИМ УЧЕБНЫМ ЗАВЕДЕНИЕМ ХУДОЖЕСТВЕННОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Статья посвящена актуальным вопросам изучения специфики управления высшими учебными заведениями художественного образования. Проанализированы и систематизированы основные отличительные черты развития художественного высшего образования на современном этапе развития экономики Украины. Определены основные компоненты алгоритма управления высшими учебными заведениями художественного образования.

Ключевые слова: управление; высшее учебное заведение; художественное образование; специфика; управленческие действия.

Feicher O.O. SPECIFIC OF HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS' MANAGEMENT OF ART EDUCATION

The article is devoted to studying the specific of higher education institutions' management of arts education. Analyzed and systematized the main distinguishing features of the artistic higher education at the present stage of Ukrainian economic development. Identified the main algorithm components of the higher educational institutions' management of art education.

Keywords: management; higher education institution; art education; specificity; management actions.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку освітня галузь України потребує модернізації, яка в свою чергу вимагає принципово нових підходів до формування особистості, забезпечення необхідних умов для її всебічного творчого розвитку, максимальної реалізації внутрішніх потенціалів у напрямі успішної самореалізації. Особливого значення за даних умов набуває динамічний розвиток мистецьких навчальних закладів, зокрема вищої освіти, які забезпечують формування світогляду особистості, естетичного смаку, характеру, емоцій, реалізується розвиток професійних умінь та навичок.

Плинні ринкові умови, у яких функціонують мистецькі вищі навчальні заклади, вимагають сучасних підходів до організації їх діяльності, забезпечення ефективного й гнучкого управління, швидкого реагування на виклики оточуючого середовища та використання наявних перспектив поступального розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження специфіки та алгоритму управління вищими навчальними закладами

знайшло широке відображення у наукових доробках як вітчизняних (Безгін О. [1], Даниленко Л. [2], Єльнікова Г. [3], Маслов В. [4], Овчарук О. [5], Падалка Г. [6], Пікельна В. [7], Рожнова Т. [8], Рожок В. [9]), так і зарубіжних науковців (Кріз Е. [10], Рентшлер Р. [10], Робертсон І. [11], Сидоров С. [12], Хагурт Г. [13]).

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дійсно останнім часом спостерігаємо підвищений інтерес науковців світової спільноти до освітньої проблематики, зокрема вдосконалення управління вищими навчальними закладами на національному, регіональному й інституціональному рівнях, підвищення якості й ефективності освітнього процесу. Однак недостатньо уваги приділяється управлінським розробкам для вищих навчальних закладів мистецької освіти, не достатньо враховується їх специфіка, не достатньо розроблено алгоритм дій управлінців суб'єктів господарювання такого типу.

Формулювання цілей статті. Метою статті є обґрунтування та поглиблення сутності спе-

цифіки мистецької освіти на сучасному етапі економічного розвитку, дослідження особливостей системи управління суб'єктами господарювання даного типу та формування чіткого алгоритму управлінських дій з підвищення ефективності функціонування вищих навчальних закладів мистецької освіти в умовах динамічних змін національної економіки.

Виклад основного матеріалу статті.

В сучасних умовах господарювання України ми маємо нагоду споглядати феномен побудови і творення новітньої самобутньої системи вищої мистецької освіти з притаманними саме їй духовними традиціями й ментальними особливостями. Як унікальний культурний феномен вона має здатність реагувати на виклики часу, кризи світової та національної економіки, які безперечно чинять вплив на мистецьку сферу. Однак, трансформація мистецької реальності потребує сучасного прогностичного бачення перспектив розвитку соціокультурної сфери як України, так і світової спільноти, оскільки саме вони здатні забезпечити ефективне функціонування системи мистецької освіти. Це, у свою чергу, потребує переосмислення специфіки управління вищими навчальними закладами мистецької освіти та вдосконалення існуючих управлінських моделей для забезпечення ефективного їх функціонування.

Однак, реалізація даних завдань пов'язана із деякими об'єктивними умовами, які притаманні нашому суспільству: поступова зміна характеру суспільних відносин; різноманітність і строкатість духовного життя; формування нових соціально-духовних потреб, критеріїв оцінки явищ культури і мистецтва; особистісний акцент у соціумі та в культурній сфері; формування нової інфраструктури мистецької сфери та вироблення й запровадження нових принципів управління нею під впливом глобалізаційних чинників ринкової економіки [1, с. 243].

Специфіка розвитку мистецької освіти на сучасному етапі розвитку суспільства полягає насамперед у вимозі формування культуроорієнтованої мистецької освіти, яка має стати засобом довгострокової стратегії розвитку держави [6]. Оскільки мистецтво є компонентом цілісності культури, то інтегративні процеси в галузі мистецької освіти, впровадження художньої культури в систему загальної освіти і підготовку управлінців мистецького спрямування слід розглядати як основу для визначення шляхів впровадження в життя стратегії і тактики розвитку вітчизняної мис-

тецької освіти. Ключовими проблемами розвитку мистецької освіти є такі, як складність пізнання мистецьких явищ, їх інтерпретації і творення, оскільки зміст освіти реалізується переважно в діяльній формі.

Актуальними лишаються проблеми визначення специфіки не тільки художньо-виконавської, а й художньо-теоретичної підготовки майбутніх управлінців мистецької галузі, пошук напрямів взаємодії мистецького і педагогічного процесів; проблеми організації навчального і художньо-дозвілєвого середовища у вищих навчальних закладах. Крім того, потреба у розробці інноваційної проблематики обумовлена особливостями розвитку сучасної мистецької освіти, тобто акцентується увага на проблемах глобальних і специфічних явищ мистецької освіти, пошук інноваційних управлінських підходів є головною метою розвитку теорії і практики менеджменту мистецької освіти в цілому на сучасному етапі.

У таких об'єктивних соціально-економічних умовах особливого значення набуває здатність системи управління вищими навчальними закладами мистецької освіти до оновлення, її відкритість до інновацій.

Менеджмент вищих навчальних закладів мистецької освіти III-IV рівнів акредитації має характеризуватися суб'єкт-суб'єктною індивідуально-креативною парадигмою діяльності, структурно-функціональними компонентами (метою, суб'єктами діяльності, змістом та способами діяльності) та ґрунтуватися на позитивних надбаннях вітчизняної системи професійної підготовки майбутніх фахівців. Особлива роль у цьому процесі належить управлінцю мистецького вищого навчального закладу, який має бути інноваційним і водночас виконувати важливу суспільну місію, яка спрямована на збереження та трансляцію споконвічних національних культурних цінностей і передбачає:

- формування та збереження самобутності вітчизняних культури та мистецтва, зміцнення їх базових елементів;

- забезпечення необхідних умов задля збереження національної історичної і культурної спадщини, розмаїття традицій, забезпечення передачі їх майбутнім поколінням;

- продукування системи позитивних цінностей, які спонукатимуть ефективну розвиток творчого потенціалу нації [5].

Крім того, виклики сьогодення спонукають кожен мистецький вищий навчальний заклад бути інноваційним, оскільки інновації виступа-

ють новим конкурентоспроможним продуктом освітнього світового простору, а ефективна побудова системи управління мистецьким вищим навчальним закладом, яка здатна до створення нових ідей, стимулює розвиток креативної особистості в глобалізаційних умовах розвитку світового економічного простору.

Ефективне управління мистецьким вищим навчальним закладом може бути забезпечене лише із застосуванням адекватних методів управління, що включають постановку цілей, виробіток стратегії, визначення необхідних ресурсів і підтримки взаємин із зовнішнім середовищем, що в комплексі дозволить розв'язати питання конкурентоспроможності вищого навчального закладу. Також у сучасному освітньому просторі модернізація системи управління мистецькими вищими навчальними закладами також зумовлена необхідністю принципового оновлення засад їх функціонування. Такі навчальні заклади мають продукувати нові ідеї та уособлювати майданчик для їх апробації. Вони мають поєднувати як процеси активного акумулювання сили різних духовних потоків, так і поєднання прагматизму з романтизмом, традицій та інновацій, неперервності пошуку й ґрунтовного аналізу практичної діяльності, високого рівня дисципліни з відчуттям внутрішньої свободи [5].

Основною причиною даних трансформацій є поглиблення та інтенсифікація інтеграції вітчизняного мистецько-освітнього процесу до європейських стандартів, що дасть змогу Україні ввійти в єдиний європейський освітній простір зі збереженням національної ідентичності мистецької освіти. Оскільки, відповідно до Болонської декларації, передбачається досягнення вищезазначених цілей у межах своєї компетенції, поважаючи відмінності в культурі, мові, національних системах, а також автономію університетів з метою зміцнення європейської сфери вищої освіти, передусім, на засадах рідної історії та культури [9, с. 9].

Здійснивши теоретичний аналіз сучасних підходів до управління мистецькими вищими навчальними закладами, вивчивши досліджувані моделі та алгоритми управління в загальноосвітніх навчальних закладах, спробуємо інтерпретувати їх до вищих навчальних закладів мистецької освіти. Побудувати алгоритм означає здійснити імітацію об'єкта через створення аналогів із відтворенням мети, структури, принципів та параметрів функціонування об'єкта як системи. Метою нашого

алгоритму є теоретичне обґрунтування організаційно-функціональної структури та змісту управління ВНЗ мистецької освіти на основі інноваційних перетворень, детального опису його компонентів, визначення ключових важелів системи управління ВНЗ мистецької освіти щодо підготовки висококваліфікованих фахівців. Авторське бачення алгоритму управління вищими навчальними закладами мистецької освіти представлено на рис. 1.

У контексті розв'язання даного питання передбачено виділення в схемі-алгоритмі наступних структурних компонентів: цільового, структурно-функціонального, організаційного, контрольно-оцінювального. Ці структурні елементи алгоритму реалізуються завдяки сучасним управлінським технологіям та управлінським діям, завдяки чому забезпечується досягнення очікуваного ефекту управління вищим навчальним закладом мистецької освіти.

Так, цільовий компонент є основоположним та тісно взаємопов'язаний з іншими компонентами, визначає їх структуру та обумовлює зміст, стратегічну і тактичну мету очікуваних результатів (підготовку висококваліфікованих фахівців, які здатні швидко реагувати на виклики мінливого ринкового середовища) [8].

Структурно-функціональний компонент передбачає використання інноваційних методів управління (економічне стимулювання; адміністративні; методи суспільного впливу) та забезпечення ефективної діяльності функціональних служб (підрозділів) ВНЗ мистецької освіти (ректорат, департаменти, деканати, кафедри, приймальна комісія, бухгалтерія, планово-фінансовий відділ, господарчий відділ та ін.). Слід наголосити, що кожен структурний елемент має обов'язково входити в зону впливу суб'єктів управління як по горизонталі, так і по вертикалі.

В свою чергу організаційний елемент має забезпечити такі умови реалізації ефективного управління ВНЗ мистецької освіти:

- формування особистісно-орієнтованої системи безперервної освіти управлінців та науково-педагогічного колективу, тобто інноваційне оновлення кадрового потенціалу;
- всебічна управлінська підтримка наукових, освітніх ініціатив, що стимулюватиме активізацію інноваційної діяльності мистецьких ВНЗ;
- розробка гнучкої системи організаційно-процедурних механізмів висунення, експертизи і реалізації інноваційних ідей з урахуванням специфіки ВНЗ мистецької освіти [8];

- синергія інноваційної діяльності суб'єктів освітнього середовища з метою ефективного використання ресурсів ВНЗ мистецької освіти в мінливому ринковому середовищі;
- формування високоефективного та гнучкого суб'єкта управлінського процесу, що забезпечить цілісну адаптивність системи

управління ВНЗ мистецької освіти до викликів сьогодення.

Контрольно-оцінювальний компонент вищеокресленого алгоритму дає змогу досягнути визначених цілей ВНЗ мистецької освіти та його розвитку у заданих організаційних умовах. Головними завданнями, які реалізує

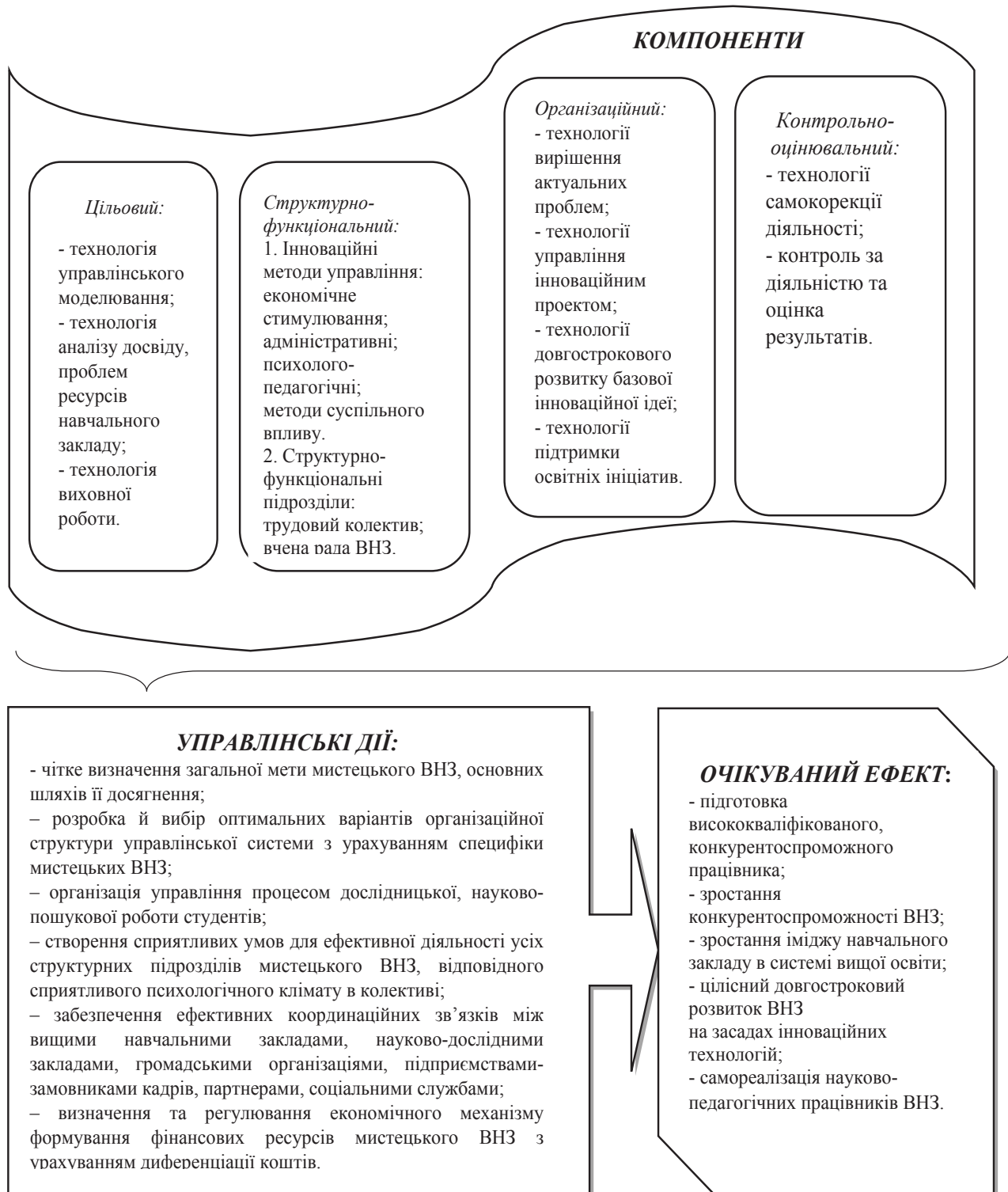


Рис. 1. Алгоритм управління ВНЗ мистецької освіти

Джерело: розроблено автором на основі [8; 10; 11; 13]

даний компонент є не лише збір та систематизація інформації про стан системи управління ВНЗ, аналіз причин і факторів, що впливають на результативність управлінського процесу; підготовка і реалізація ефективних управлінських рішень, спрямованих на досягнення поставленої мети [8].

Отже, алгоритм управління вищим навчальним закладом мистецької освіти на засадах інноваційних перетворень передбачає в кінцевому рахунку створення системи, орієнтованої безпосередньо на виховання, навчання, розвиток студентів, а також на безперервний розвиток наукового і творчого потенціалу закладу застосовуючи інноваційні технології управління.

Крім того, безперервність мистецької освіти має забезпечуватись характером мистецької діяльності, професійний рівень якої досягається й підтримується протягом тривалого навчання майбутнього митця в спеціалізованій школі, училищі та ВНЗ [5]. Завдяки чому має формуватися високий рівень виконавського професіоналізму, що сприятиме підготовці висококваліфікованих фахівців-виконавців. Одностайність поглядів на цю проблему спонукала об'єднати зусилля керівників провідних мистецьких вищих навчальних закладів України над ефективним позиціонуванням і збереженням дієвої та апробованої часом моделі фахової підготовки фахівців мистецького спрямування високого професійного рівня, яка уособлює класичне тріо: мистецька школа (початкова ланка) – мистецьке училище, коледж (середня ланка) – мистецький ВНЗ (вища ланка).

Так, поряд із професійною підготовкою мистецьких кадрів, вищий мистецький навчальний заклад має надати своїм випускникам вагомий обсяг сучасних знань, які дозволяють молодим митцям інтегруватись у глобальний соціум та культурний простір.

Сучасна соціокультурна реальність висуває до митців нові виклики, активніше діє нова світова концепція територіального, соціального й економічного розвитку, яка пріоритетами розвитку інноваційної економіки визначає культурні ресурси та творчість, а

мистецтво і культура виступають основними рушійними силами креативної економіки. Реальність диктує нові умови праці митця, ставить нові завдання, на які слід зважати в процесі навчання. У зв'язку із цим сучасна управлінська складова мистецької вищої освіти потребує суттєвого змістового оновлення [5].

Управлінець мистецького вищого навчального закладу має активно розробляти відповідні навчальні проекти, спецкурси, налагоджувати співпрацю із провідними продюсерськими компаніями та концертними агенціями. Управлінець має сприяти задоволенню потреб держави в підготовці менеджерів творчих сфер діяльності та очікування суспільства. Оскільки саме мистецькі індустрії можуть суттєво змінити структуру економіки, принести прибуток державі, працювати на культуру, мораль і етику суспільства.

Висновки. Отже, вітчизняна система управління мистецькою вищою освітою, враховуючи інтенсивні інтеграційні порухи вітчизняної економіки в європейський та світовий економічний простір, потребує трансформаційних змін. Вона має бути гнучкою і вчасно реагувати на зміни в сучасній економічній системі. Вирішення проблем управління вищими навчальними закладами мистецької освіти потребує врахування специфіки їх діяльності та дотримання вищокресленого алгоритму на усій ієрархії рівнів управління – від місцевих до національного та світового, оскільки синергія розумів мистецьких фахівців дасть змогу окреслити чіткі вектори ефективного розвитку даної системи, задовольнивши при цьому глобалізовані виклики часу та суспільства. Практична реалізація такого алгоритму можлива за рахунок узгодження інтересів всіх учасників управлінського процесу завдяки застосуванню інноваційних інструментів управління. Перспективами подальших розвідок може стати пошук та обґрунтування методів реалізації даного алгоритму з метою подальшої модернізації організаційно-економічного механізму управління вищими навчальними закладами мистецької освіти.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Безгін О. І. Проблеми мистецької освіти: Типологічні критерії та науково-методична розробка / О. І. Безгін, Г. Є. Бернадська, І. С. Кочарян, О. І. Дацко, О. Ю. Успенська / Інститут культурології Академії мистецтв України. – К.: КСПД Голосуй, 2008. – 400 с.
2. Даниленко Л. І. Менеджмент інновацій в освіті / Л. І. Даниленко. – К.: Шк. світ, 2007. – 120 с.

3. Єльнікова Г. В. Наукові основи розвитку управління загальною середньою освітою в регіоні: [монографія] / Г. В. Єльнікова. – К.: ДАККО, 1999. – 303 с.
4. Маслов В. І. Наукові основи та функції процесу управління загальноосвітніми навчальними закладами: [навч. посіб.] / В. І. Маслов. – Т.: Астон, 2007. – 150 с.
5. Овчарук О. В. Інновація як стратегія розвитку сучасної культурно-мистецької освіти / О. В. Овчарук // *Культура України*. – 2013. – Вип. 42. – С. 42-49.
6. Падалка Г. М. Мистецька освіта: сучасні проблеми розвитку / Г. М. Падалка // *Науковий часопис Національного педагогічного університету імені М. П. Драгоманова. Серія 14: Теорія і методика мистецької освіти: збірник*. – 2009. – Вип. 7(12). – С. 3-9.
7. Пікельна В. С. Управління школою: у 2 ч. / В. С. Пікельна. – Х.: Основа, 2004. – Ч. 2. – 112 с.
8. Рожнова Т. Є. Модель управління вищим навчальним закладом на засадах інноваційних технологій / Т. Є. Рожнова // *Вісник Житомирського державного університету*. – 2013. – Вип. 3(69). – С. 145-150.
9. Рожок В. І. Музична освіта в Україні на межі століть: реалії, проблеми, перспективи / В. І. Рожок // *Часопис національної музичної академії України ім. П. І. Чайковського: науковий журнал*. – 2009. – № 1(2). – С. 3–15.
10. Rentschler, R., & Creese, E. (1996). Leadership, Creativity and Management in Nonprofit Cultural Organisations. In R. Rentschler & M. Katsonis (Eds.), *Leadership Challenges for the Cultural Industries*. Victoria, Australia: Australian Institute of Arts Management.
11. Robertson, I. (2008). *The art business*. London: Routledge.
12. Сидоров С. В. Управленческие технологии в инновационной практике сельской школы [Електронний ресурс] / С. Вл. Сидоров // *RELGA: [електрон. науково-культурологіч. журнал]*. – 2010. – № 7. – Режим доступу: <http://www.relga.ru/Environ/WebObjects/tgu-www.woa/wa/Main?textid=2632&level 1=main&level2=articles>.
13. Hagoort, G. (2004). *Art Management: Entrepreneurial Style*. Chicago: University of Chicago Press.

УДК 658.14.17

Стратегічні аспекти діяльності підприємства

Фурса Т.П.

кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та фінансів
Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту
Тернопільського національного економічного університету

Стаття присвячена дослідженню теоретичних засад і практичних положень формуванні стратегії діяльності підприємства. Проаналізовано та систематизовано різні підходи до формування стратегії діяльності підприємства. Розкрито сутність поняття «стратегія підприємства», та доказано важливість формування стратегічних напрямів управлінських рішень підприємства з урахуванням внутрішніх та зовнішніх факторів впливу.

Ключові слова: стратегія, стратегічне управління, загальна стратегія, корпоративна стратегія, ділова стратегія, фінансова стратегія.

Fursa T.P. СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена исследованию теоретических основ и практических положений формирования стратегии предприятия. Проанализированы и систематизированы различные подходы к формированию стратегии деятельности предприятия. Раскрыта сущность понятия «стратегия предприятия», и доказано важность формирования стратегических направлений управленческих решений предприятия с учетом внутренних и внешних факторов влияния.

Ключевые слова: стратегия, стратегическое управление, общая стратегия, корпоративная стратегия, деловая стратегия, финансовая стратегия.

Fursa T.P. STRATEGIC ASPECTS OF ENTERPRISE

The article investigates theoretical foundations and practical provisions shaping the strategy of the company. Analyzed and systematized different approaches to strategy formation of the company. The essence of the concept of "enterprise strategy" and proved the importance of forming strategic directions of enterprise management solutions, taking into account internal and external factors influence.

Keywords: strategy, strategic management, the overall strategy, corporate strategy, business strategy, financial strategy.

Постановка проблема у загальному вигляді. У сучасних умовах господарювання, коли відбуваються стрімкі зміни в економіці та обраний Європейський напрям реформування необхідно приділяти увагу ефективному управлінню діяльності сучасних підприємств, умінню завчасно передбачити результати прийнятих рішень, тобто синтезувати тісний зв'язок результату минулої, теперішньої та майбутньої діяльності підприємства та його конкурентів.

У господарській діяльності існує багато напрямків руху підприємства, але необхідно вибрати, найефективніший за допомогою якого буде досягнуто успіху. Тому доцільно повністю прораховувати та побудувати його фінансову стратегію, проаналізувати методику її розроблення, при цьому окреслити недоліки, установити економічну природу, принципи, компоненти стратегії та рівні її реалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання сутності діяльності підприємства, процесу формування стратегії досліджу-

вали зарубіжні та вітчизняні вчені: І. Ансофф, Л. Андрущенко, А.І. Амош, Г.В. Базарова, І. Балабанов, І. Бланк, В. Герасимчук, І. Герчикова, М. Міллер, Г. Минцберг, В. Пономаренко, В. Прівалов, О. Пушкар, О. Стоянов, А. Томпсон, З. Е. Шершньова, О. Шереметата інші. Вони внесли вагомий вклад до теорії і практики формування стратегії діяльності підприємств. Та постійна процеси реформування в економіці України роблять необхідним більш глибокі дослідження сутності стратегії діяльності підприємств.

Формування цілей статті (постановка завдань). Метою статті є дослідження основних аспектів стратегії діяльності підприємства у в сучасних євроінтеграційних напрямках.

Виклад основного матеріалу. Для того щоб дослідити, що являє собою методологія розроблення стратегій підприємства та методичні основи, за допомогою яких вони здійснюється, а також як їх формувати, щоб вони були найбільш ефективними, необхідно передусім розглянути поняття підприємства з його взаємозв'язками і взаємозалежностями.

При сучасних процесах реформування економіки, багато українських підприємств все більше зосереджені на виживанні, а можливості розвитку автоматично переходять на другий план. Керівництво підприємств, які ефективно функціонують на сучасному ринку, усвідомлюють необхідність стратегічного управління діяльністю на основі передбачення напрямів розвитку підприємства, форм та адаптації до постійних змін зовнішнього і внутрішнього середовища.

Стратегічне управління – це управління підприємством, яке спирається на людський потенціал, орієнтує виробничу діяльність на запити споживачів, здійснює гнучке регулювання і своєчасні зміни, які відповідають виклику з боку оточення і дозволяють добиватися конкурентних переваг, що в результаті забезпечує стабільне функціонування і розвиток підприємства, досягнення його цілей в довгостроковій перспективі [1].

Саме слово стратегія (від грецьк. стратегос – генерал, полководець) використовували ще з античних часів у військовому мистецтві на означення плану перемоги над супротивником за допомогою ефективного використання наявних ресурсів. Отже, поняття «стратегія» було відоме протягом сотень років. Сучасне поняття стратегії стосовно бізнесу з'явилося в середині ХХ сторіччя. Стратегію розглядали як комплекс дій компанії, сформованих відповідно до характеру визначеної ситуації [2].

Бланк І. [3, с. 69] визначав стратегію діяльності як систему довгострокових цілей підприємства ... і найбільш ефективних шляхів їх досягнення. Підпорядкованість їх стратегій загальній економічній стратегії враховується в процесі формування системи цілей, які не повинні суперечити одна одній та мають забезпечувати взаємозв'язок всіх видів економічних ресурсів за допомогою балансу доходів і витрат.

Значну увагу він приділяв фінансовій стратегії, яка підпорядковувалась основній стратегії підприємства.

Разом з тим, фінансова стратегія сама суттєво впливає на формування загальної стратегії розвитку підприємства.

Основою фінансової стратегії підприємства на думку І. А. Бланка, є фінансова ідеологія, що характеризує систему основних принципів здійснення фінансової діяльності конкретного підприємства, що визначаються його місією та фінансовим менталітетом його засновників та менеджерів [3].

З урахуванням фінансової ідеології здійснюється прогнозування фінансової діяльності, що спрямоване, у першу чергу, на розробку фінансової стратегії. Якщо тенденція розвитку товарного і фінансового ринків не збігатимуться, може виникнути ситуація, коли цілі загальної стратегії підприємства не можуть бути реалізовані у зв'язку з фінансовими обмеженнями.

Розроблення стратегії розвитку підприємства та її складових потрібне для того, щоб керувати процесом досягнення заздалегідь установлених цілей та втілювати в життя місію підприємства, при цьому реагуючи на зміни зовнішнього та внутрішнього середовища. Існує дуже багато класифікацій типів стратегій підприємства в залежності від ознак [4]. За рівнем управління стратегії поділяють:

Корпоративна або загальна стратегія – це загальний план дій, що охоплює всі напрями діяльності, якими займається підприємство в цілому. Відповідальність за розроблення та реалізацію корпоративної стратегії несе керівництво вищої ланки.

Ділова стратегія розробляється керівництвом з метою досягнення найефективніших показників роботи в одній конкретній сфері діяльності. Спрямована на підходи та дії зі встановлення і зміцнення довгострокової конкурентоспроможної позиції підприємства на ринку. Ділова стратегія спирається на функціональну стратегію.

У свою чергу операційна стратегія доповнює та завершує загальну роботу. Відповідальність за розроблення цієї стратегії лягає на керівництво середньої ланки, пропозиції якого повинні розглядатися та узгоджуватися з вищим керівництвом.

Взагалі, стратегія підприємства та її складові повинні розроблятися на основі наявного досвіду, а також планів, які сформовані менеджерами для здійснення принципово нових і сміливих кроків.

І. Ансофф, зазначав, в процесі формування загальної стратегії, для успіху компанії істотно важливими є:

- стратегія максимізації сегмента ринку;
- стратегія зростання, яка забезпечує майбутній розвиток підприємства;
- стратегія диверсифікації ринку (ринкової ніші), пов'язана зі створенням у покупців позитивного іміджу товарів (послуг) підприємства;
- стратегія диференціації товарів (послуг), спрямована на розуміння споживачами відмінності товарів (послуг) від продуктів конкурентів [5, с. 56].

Минцберг Г. у своїх дослідженнях розрізняє три різних типи розвитку стратегії [4], а саме: планову модель, модель підприємницького типу та модель навчання на досвіді.

У плановій моделі, стратегія – це процес планування, що дозволить реалізувати стратегію у встановлений час та розробити чіткі плани на використання фінансових ресурсів.

Модель підприємницького типу, відповідно до якої формулювання стратегії – це процес, що відбувається в голові підприємця, заснований на інтуїції і глибокому осмисленні наявних тенденцій.

Модель навчання на досвіді, відповідно до якої стратегія формується під впливом зовнішніх і внутрішніх чинників, отриманих у процесі її реалізації.

Незважаючи на властивості трьох типів розвитку стратегії, у всіх випадках вибір стратегії здійснюється на основі аналізу ключових факторів, що характеризують стан підприємства, потреби його у фінансових ресурсах і стану зовнішнього середовища. При цьому використовуються тільки різні канали отримання інформації і різна ступінь її опрацювання.

М. Портер, у своїх працях виділив основні підходи до розробки та вибору стратегії підприємства.

Підхід пов'язаний з лідерством щодо мінімізації витрат виробництва або контролю над витратами. Витрати повинні бути знижені так, щоб були менші за втрати у конкурентів. Завдяки цьому підприємство може за рахунок нижчих цін на аналогічну продукцію (послугу) завоювати більшу частку ринку. Тут необхідно реально оцінювати свої можливості щодо управління витратами, щоб не нашкодити якості.

Підхід пов'язаний зі спеціалізацією у виробництві продукції (послуги) або диференціації. Підприємство здійснює високоспеціалізоване виробництво і наповнює ринок товарами (послугами), властивості яких кращі, ніж попередніх товарів (послуг). Споживачу у свою чергу надають перевагу продукції (послугі) цього підприємства, навіть якщо вона дорожча, при цьому постійно потрібно доводити споживачу унікальні властивості товару (послуги) [6].

Підхід що стосується фіксації визначеного сегмента ринку і концентрації зусиль підприємства, тобто відбувається зосередження на певному сегменті споживачів, номенклатурі продукції (послуги). Відмінна ознака цього підходу – підприємство повинно досконало проаналізувати й оцінити потреби певного

сегмента ринку, визначити тип продукції (послуги), при цьому можливе поєднання попередніх підходів.

Станіславчик О. [7, с. 47] розглядає стратегію як функцію управління фінансовими потоками підприємства з метою збільшення його вартості за умови збереження фінансової рівноваги, яка забезпечується оптимальним співвідношенням між довгостроковою, поточною ліквідністю та рентабельністю. Зростання ринкової вартості підприємства забезпечується безперервним надходженням капіталу та визначає спрямованість фінансової стратегії щодо підвищення інвестиційної привабливості підприємства, однією з важливих умов якої є стійкий фінансовий стан підприємства.

Отже, найбільш, що впливає на формування стратегії суб'єкта господарювання, є його потенціал, тобто внутрішнє середовище, що проявляється у трудовій, виробничій та найбільш важливій фінансовій сферах. Ефективний розподіл грошових ресурсів підприємства відіграє велику роль у фінансовій діяльності. Від того, які кошти вкладені в основні та оборотні активи, скільки їх знаходиться у сфері виробництва та обігу, у грошовій чи матеріальній формі, їх співвідношення, багато в чому залежать результати функціонування підприємства, його рентабельність, ліквідність, фінансову стійкість.

Тому до формування стратегічних напрямів необхідно підходити не тільки з точки зору ресурсного забезпечення, але й прослідкувати динаміку виробництва, доходності, впливу зовнішніх факторів, що дозволить виявляти вузькі місця в управлінні в цілому [8]. Можна також окреслити такі компоненти:

- продукт-ринок, тобто забезпечення гармонізації цілей та завдань підприємства та ринку, на якому суб'єкт господарювання здійснює свою діяльність;

- вектор зростання, тобто зміни, які підприємство передбачає здійснити у межах «продукт – ринок» та які необхідні фінансові ресурсу для цього;

- конкурентну перевагу, що забезпечує фірмі особливі характеристики виробленого товару і значно зміцнює її ринкову позицію порівняно з конкурентами та її фінансову складову під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів;

- фінансову синергію – ефект, коли результат спільної діяльності різних складових суб'єкта господарської діяльності перевищує загальний результат, який міг би бути досягну-

тий за роботи окремо, особливо це актуально для великих фірм.

Врахування цих компонентів при розробці стратегій вітчизняних підприємств, дасть їм змогу сформулювати концепцію розвитку та визначити перспективні напрями і шляхи їх вирішення.

Головною умовою конкурентоспроможного успішного підприємства є проведення постійного моніторингу його стратегії, коригування цієї стратегії з метою пристосування до нових умов. Важко уявити успішно працююче підприємство, що керується незмінною стратегією. Тому процес розроблення та управління стратегією підприємства повинен реалізовуватись постійно за такими етапами:

1. Формування концептуального підходу до управління сталим розвитком суб'єкта господарювання. Тут необхідно конкретизувати суб'єкт і об'єкт управління, сформулювати чітку стратегію, ієрархію цілей, принципів і методів управління підприємства (враховуючи узгодженість, конкретність; реалістичність, досяжність) та термін функціонування.

2. Детальний аналіз факторів зовнішнього і внутрішнього середовища діяльності суб'єкта господарювання, обравши одні критерії оцінки, методика проведення аналізу та його періодичність.

3. Аналіз та оцінка ефективності поточної фінансової діяльності. Кількісна оцінка факторів, що впливають на діяльність суб'єкта господарювання, перевірка ступеня їх впливу

на його фінансовий розвиток, врахування усіх фінансових ризиків.

4. Розробка управлінських рішень відповідно до результатів проведеного аналізу, розробка пропозицій, щодо коригування системи управління та стратегії в цілому, та прогнозування результатів, які будуть при запровадженні даних управлінських рішень.

Слід зазначити, що стратегія суб'єкта господарювання, повинна органічно відповідати його життєвому циклу, циклу виробництва товарів та ін. Отже, стратегічний період залежить від життєвого циклу самого підприємства, тобто перехід до нової стадії автоматично призводить до необхідності розробки і реалізації нової стратегії, або її зміни фінансової частини, так як змінюються стратегія розвитку підприємства, його цілі та методи досягнення запланованих результатів, враховуючи постійні зміни у законодавстві і інших чинниках.

Висновки з цього дослідження. В процесі дослідження було проведено аналіз підходів до визначення «стратегії підприємства» та її класифікацію різними науковцями. Розглянуто етапи формування та реалізації стратегії підприємства. Оскільки визначення стратегії підприємства, як самостійної економічної категорії має розкривати її соціально-економічну сутність та роль яку вона виконує в процесі стратегічного управління діяльністю підприємства відповідно до сучасних тенденцій соціально-економічних перетворень, для яких характерні євроінтеграційні процеси, враховуючи внутрішні та зовнішні чинники.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Соломіна, Г. В. Функціонування компаній з управління активами: світовий досвід і вітчизняна практика / Г. В. Соломіна // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. – 2012. – № 2. – С. 28-32.
2. Енциклопедія корпоративних фінансів [гол. ред. В. Фещенко]. – К. : Українське агентство фінансового розвитку, 2010. – 660 с.
3. . Бланк І. А. Фінансова стратегія підприємства / І. А. Бланк. – К.: Ніка – Центр, 2008. – 520 с.
4. Оберемчук В. Г. Стратегія підприємства: Короткий курс лекцій / Міжрегіональна академія управління персоналом. – К.: МАУП, 2008. – 127 с.
5. Ансофф І. Новая корпоративная стратегия / І. Ансофф, Э. Дж. Макконнелл ; [пер. с англ.]. – СПб. : ПитерКом, 2009. – 416 с.
6. Янковська В. А. Фінансова стратегія та її роль у розвитку підприємства/ В. А. Янковська // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 50(1023). – С. 182–187.
7. Станіславик Є. Н. Основи фінансового менеджменту / Є. Н. Станіславчик. – М.: Ось – 89, 2008. – 128 с.
8. Білик М. Д. Стратегічне управління та стратегії підприємства / М. Д. Білик // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – № 4. – С. 143–149.

УДК 303.01.338.121

Сучасні наукові підходи до імперативів розвитку підприємств

Шевчук О.А.

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

У межах статті проведено аналіз сучасних наукових підходів до імперативів розвитку підприємств, що дозволило виявити семантичні закономірності процесів адаптації виробничо-господарських систем до змін у зовнішньому середовищі. З метою систематизації підходів, виділено п'ять основних концептуальних напрямів розвитку теорії організації: неокласичний, інституціональний, ресурсний, еволюційний та синергетичний. На основі аналізу означених підходів, доведено, що в сучасних умовах господарювання доцільно застосування синергетичного підходу, у рамках якого є можливість розглядати зміни структури підприємства на основі аналізу внутрішніх факторів та зовнішнього інституціонального оточення з урахування динаміки потреб ринку.

Ключові слова: імперативи розвитку, неокласичний підхід, інституціональний підхід, ресурсний підхід, еволюційний підхід, синергетичний підхід.

Шевчук О.А. СОВРЕМЕННЫЕ НАУЧНЫЕ ПОДХОДЫ К ИМПЕРАТИВАМ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

В рамках статьи проведен анализ современных научных подходов к императивам развития предприятий, что позволило выявить семантические закономерности процессов адаптации производственно-хозяйственных систем к изменениям внешней среды. С целью систематизации подходов, выделено пять основных концептуальных направлений развития теории организации: неоклассический, институциональный, ресурсный, эволюционный и синергетический. На основе анализа указанных подходов, доказано, что в современных условиях хозяйствования целесообразно применение синергетического подхода, в рамках которого есть возможность рассматривать изменения структуры предприятия на основе анализа внутренних факторов и внешнего институционального окружения с учетом динамики потребностей рынка.

Ключевые слова: императивы развития, неоклассический подход, институциональный подход, ресурсный подход, эволюционный подход, синергетический подход.

Shevchuk O.A. MODERN SCIENTIFIC APPROACHES TO ENTERPRISE DEVELOPMENT IMPERATIVES

The article analyzes the modern scientific approaches to the imperatives of the development of enterprises, where the identified semantic regularities adapt production and economic systems to changes in the environment. In order to systematize the approaches identified five main conceptual directions of the development of the theory: neo-classical, institutional, resource, evolutionary and synergetic. Analysis of the above approaches has shown that in the current economic climate should be used synergetic approach, which can see changes in the structure based on the analysis of internal factors and external institutional environment, taking into account the dynamics of the market.

Keywords: the imperatives of development, neoclassical approach, institutional approach, resource approach, evolutionary approach, synergetic approach.

Постановка проблеми. Згідно з класичним визначенням І. Канта [1, с. 216], імперативи характеризують припис, що має силу безумовного принципу поведінки, спрямованого на досягнення певних цілей, що у контексті формування, функціонування та розвитку підприємства варто розглядати як стратегію діяльності, яка виходить із цільових орієнтирів і залежить від заданого терміну, рівня виконання і типу кінцевого результату. Цей результат, відповідно до теорії раціональної поведінки полягає у прагненні будь-якого економічного агента до максимізації корисного ефекту від тієї чи іншої дії, що в умовах

постіндустріальних трансформаційних перетворень визначається його здатністю адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі, зберігаючи незмінною свою структуру протягом певного періоду часу. У визначеному контексті йдеться про прагнення будь-якої виробничо-господарської системи до збереження визначеної стабільності, з одного боку, а з іншого – самовдосконалення і розвитку протягом тривалого періоду часу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика розвитку підприємств у сучасних економічних дослідженнях підіймається досить часто. Вагомим внеском у роз-

виток теорії фірми є системні дослідження Л. Вальраса, А. Маршалла, А. Пігу, І. Фішера, Дж. Хікса, де розглядаються способи раціонального розподілу та поєднання ресурсів на рівні організаційно-економічної одиниці. Аналіз внутрішніх та зовнішніх факторів впливу, можливих варіантів рішення проблем організації, планування, контролю та мотивації здійснено у роботах Р. Коуза, А. Ткача, А. Чухно. Оптимальні стратегії та тактики розвитку підприємства у певний період часу на різних стадіях його функціонування розглянуто у роботах І. Адізеса, Л. Грейнера, Р. Кана, Д. Каца, Р. Нельсона, С. Уінтера, Д. Міллера, Й. Шумпетера. Визначення впливу внутрішніх стратегічних ресурсів на розвиток підприємств здійснено у роботах Дж. Барні, Б. Вернерфельта, Р. Гранта, В. Лавриненко, В. Катякало, К. Прахаллада. Якісні зміни, що відбуваються у виробничо-господарських системах внаслідок модифікації внутрішніх взаємозв'язків в умовах дестабілізуючих зовнішніх факторів розглянуто у роботах І. Ансоффа, В. Андерсона, В. Білоуса, О. Богданова.

Формулювання цілей статті. Водночас, необхідно відмітити, що за наявності значної кількості робіт за обраною проблематикою, спостерігається недостатня увага до системних розробок, присвячених порівнянню та комплексному аналізу існуючих наукових підходів до імперативів розвитку національних підприємств, що зумовило актуальність статті, її мету та логіку викладу положень.

Виклад основного матеріалу. Проблему економічного розвитку підприємства можна розглядати як з позиції теоретичних, так і емпіричних досліджень. Теоретичні дослідження ґрунтуються на розробленні економічних моделей, що встановлюють функціональні взаємозалежності між економічним розвитком та ефективністю діяльності підприємства. Емпіричні дослідження засновані на узагальненні спостережень за змінами іміджу підприємства на ринку. Водночас, обов'язковою основою всіх емпіричних досліджень є сукупність теоретичних передумов, що знайшли своє відображення у сучасних концепціях економічного розвитку. У рамках дослідження надбань сучасних наукових шкіл економічної теорії нами виділено п'ять основних концептуальних напрямів розвитку теорії організації: неокласичний, інституціональний, ресурсний, еволюційний та синергетичний.

Неокласична школа (Л. Вальрас, А. Маршалл, А. Пігу, І. Фішер, Дж. Хікс) ґрунтується на припущенні, що поведінка фірми є передбачу-

ваною та визначається відповідно до виробничої функції як залежність між максимально можливим обсягом готової продукції та відповідною комбінацією витрат факторів виробництва. У цьому випадку, кожний працівник прагне до максимізації корисності, а підприємство (фірма) – до максимізації прибутків на основі повної та достовірної інформації щодо діяльності інших суб'єктів. Відповідно до неокласичної теорії фірми, остання є обмежено раціональним споживачем на ринках ресурсів. З метою вирішення проблеми максимізації прибутків (обсягів продажу) підприємство (фірма) має купувати на ринку мінімальну кількість ресурсів, що необхідні для виробництва. Водночас, ціна на готову продукцію має стати гарантією максимально можливого прибутку за умов урахування загальновідомої функції попиту.

Таким чином, у рамках означеного підходу передбачається оптимальність поведінки економічного агента в умовах обмеженості та рідкості ресурсів, де проблеми прийняття рішень щодо діяльності пов'язані з ринковим механізмом визначення цін. Як наслідок, це призводить до ігнорування зовнішніх та внутрішніх факторів впливу на розвиток підприємства.

В основі інституціональної школи лежить розширене трактування природи підприємства, що передбачає аналіз внутрішніх та зовнішніх факторів впливу, можливих варіантів рішення проблем організації, планування, контролю та мотивації [2]. Відповідно до інституціональної теорії, підприємство являє собою ієрархічно побудовану структуру, в основі якої лежить система правил, що забезпечує взаємодію між його співробітниками. Водночас, підприємство розглядається як альтернативний ринковому механізм здійснення угод для економії трансакційних витрат [3]. На відміну від неокласичної парадигми, де трансакційні витрати не розглядаються, представники інституціонального напрямку зосереджуються на внутрішніх складових підприємства, що характеризують витрати здійснення ділових операцій та проводяться на основі певних норм та правил взаємодії персоналу. Таким чином, підприємство розглядається як окремий інститут, де правила та норми поведінки спрощують процеси прийняття рішень та підвищують можливості дотримання інтересів різних економічних агентів [2]. Водночас, поклавши в основу розвитку підприємства оптимізаційний інструментарій неокласичної парадигми, пред-

ставники інституціональної теорії вбачають границі розширення підприємства у значних витратах, що йдуть на управління та контроль [3]. За умов значного розширення підприємства, трансакційні витрати прагнуть до нуля, у той час як витрати на управління значно зростають. Як результат, виникає ризик зменшення трудового внеску окремого працівника, що пов'язано з неможливістю контролювати загальний результат. Таким чином, розмір підприємства визначається співвідношенням між внутрішніми та зовнішніми трансакційними витратами.

Водночас, суттєвим недоліком інституціональної парадигми є складність формалізації даних, які погано піддаються кількісній оцінці та носять суб'єктивний характер.

Еволюційний підхід (І. Адізес, Л. Грейнер, Р. Кан, Д. Кац, Р. Нельсон, С. Уінтер, Д. Міллер, П. Мюррел, П. Фрізен, Й. Шумпетер) ґрунтується на виборі оптимальної стратегії та тактики розвитку підприємства у певний період часу на різних стадіях його функціонування [4]. Для виявлення факторів, що характеризують можливість адаптації виробничо-господарської системи до змін, зазвичай використовують теорію життєвого циклу. Застосування моделей життєвого циклу як теоретичного інструменту розвитку підприємства надає можливість виявляти та прогнозувати основні причини переходу від однієї точки біфуркації виробничо-господарської системи до іншої.

Насамперед слід вказати, що на противагу неокласичному напряму, що базується на статичності аналізу, еволюційна парадигма передбачає аналіз довгострокових тенденцій розвитку підприємства в умовах невизначеності. Крім того, для еволюційної теорії характерна відсутність цільової функції, а правила прийняття рішень пов'язані з технологією виробництва в умовах неповноти інформації та недосконалого передбачення. В основі моделі поведінки економічного агента з позиції еволюційної теорії виступають [4, с. 121-133]:

- можливі результати, а не ідеальний стан;
- прагнення до позитивного прибутку;
- адаптація до змін, а не максимізація прибутку;
- раціональне застосування імітації та інновацій.

Серед еволюційних теорій, особливої уваги набуває концепція еволюційного розвитку Р. Нельсона та С. Уінтера [5], згідно з якою будь-який економічний процес розглядається як відкрита та незворотна дія, що зазнає без-

перервного впливу внутрішніх і зовнішніх факторів. За умов такого підходу, об'єктом вивчення стає сам процес змін і його закони, що визначаються: 1) зразками поведінки (ознаками); 2) конкурентоспроможністю (відбором); 3) позицією підприємства на ринку, що розглядається як адаптація і відтворення.

В якості зразків поведінки виступають так звані організаційні (фазові) «рутини» [5, с. 22], що за аналогією з біологічною еволюційною теорією, відіграють роль генів. Ці рутини задають список функцій, що визначають дії підприємства та залежать від зовнішніх і внутрішніх факторів [5, с. 22]. Всі «організаційні рутини» поділяються на три основних групи:

- функціональні, що характеризують дії підприємства у короткостроковий період за умов фіксованої кількості наявних факторів виробництва;
- такі, що пов'язані зі змінами основного капіталу;
- ті, що спрямовані на постійне удосконалення продуктів, технологій та бізнес-процесів.

Відповідно до моделі Р. Нельсона та С. Уінтера [5], до того часу, доки прибуток підприємства перевищує певний рівень, його організаційна поведінка визначається набором встановлених фазових рутин. У протилежному випадку, підприємство переходить до пошуку нової моделі організаційної поведінки. Цей пошук ототожнюється з інноваційним динамізмом Шумпетера щодо продуктів, ресурсів, технологій, ринків та організаційної структури [6]. Під час пошуку відбувається відбір, що набуває двох основних форм:

- внутрішній, за допомогою якого обирається будова організаційної структури, що заснована на економічних відносинах, які виникають всередині виробничо-господарської системи та визначаються набором мотивацій трудового колективу;
- зовнішній, що передбачений змінами оточуючого середовища та задається кон'юктурою ринку, технологічними інноваціями та інституціональною структурою.

Таким чином, кожне підприємство у своєму розвитку проходить певні послідовні стадії життєвого циклу; всі підприємства розвиваються у часі у межах природного відбору; будь-яка виробничо-господарська система є складною, для якої характерні нелінійність взаємодії елементів, відкритість, динамічність та непередбачуваність розвитку у майбутньому тощо. Водночас, ігнорування внутрішніх факторів розвитку підприємства та проце-

сів, за рахунок яких досягається гармонізація відносин із зовнішнім середовищем.

Ресурсний підхід базується на постулаті про домінуючий вплив внутрішніх стратегічних ресурсів на розвиток [7; 8; 9]. Насамперед слід вказати, що першу спробу до формування стратегії розвитку інституціонального суб'єкта діяльності з точки зору ресурсного підходу було зроблено Б. Вернерфельтом у статті «Ресурсна трактовка фірми: десять років потому» [9]. У роботі традиційне уявлення про стратегію розвитку підприємства (фірми) трактується у термінах сукупності її сильних і слабких сторін, заснованому на використанні ресурсів. Логіка такого підходу впливає з неокласичної теорії попиту на фактори виробництва, що висувається фірмою на ринках ресурсів в умовах граничного рівня продуктивності кожного з факторів. В якості яких можуть виступати будь-які ресурси підприємства, що мають цінність, рідкість, незамінність та унеможливають їх імітацію [9, с. 268–289], як то:

- основні, до складу яких належать як наявні матеріальні активи, так і професійні навички спеціалістів;

- активи підприємства, що накопичуються протягом певного періоду часу за рахунок інвестування. Це патенти, розроблені інформаційні та телекомунікаційні системи, технології тощо.

- здатності, що виникають на основі комбінації акумульованих знань та дій людського капіталу підприємства.

Іншим важливим елементом ресурсного підходу до розвитку є ідея ключових компетенцій підприємства [7], що є комбінацією ресурсів, людського капіталу, знань, інститутів та організаційних структур. Ще одним важливим аспектом ресурсних теорій розвитку підприємства є постулат про активну взаємодію інституціональних суб'єктів діяльності із зовнішнім середовищем для досягнення власних вигод завдяки менеджменту [8].

Водночас, відсутність опису механізму формування конкурентних переваг на основі того набору ресурсів, якими володіє підприємство та недостатня увага до мінливості зовнішнього конкурентного середовища призвели до появи альтернативних теорій трактування механізмів розвитку підприємства.

Синергетичний підхід (І. Ансофф, В. Андерсон, В. Білоус, О. Богданов, О. Вознюк, Е. Войцехович, І. Грабар, В.-Б. Занг, М. Портер, Р. Солоу, О. Тоффлер, Є. Ходаківський,) акцентує увагу на якісних змінах, що відбуваються

у виробничо-господарських системах внаслідок модифікації внутрішніх взаємозв'язків в умовах дестабілізуючих зовнішніх факторів [10; 11].

Насамперед слід вказати, що на відміну від неокласичного та інституціонального підходів, прихильники синергетичного підходу ставлять перед собою мету дослідження механізмів розвитку виробничо-господарських систем, заснованих на законах еволюції та самоорганізації складних систем. Доцільно підкреслити, що означений підхід має частину загальних наукових постулатів з еволюційними теоріями в межах дослідження властивостей економічної динаміки. Водночас, відмінною рисою цього підходу є визначення законів формування самоорганізації інституціональних суб'єктів діяльності у відкритих складних нелінійних системах. Процеси самоорганізації виробничо-господарської системи засновані на ефективному використанні внутрішніх іманентних факторів виробництва, і в першу чергу – людського капіталу підприємства, що характеризує діалектичний взаємозв'язок з ресурсними теоріями розвитку. Щодо самоорганізації, то у визначеному контексті йдеться про процеси появи нової функціональної структури внаслідок взаємодії внутрішніх факторів [10].

Об'єктивним признати, що передумовами появи самоорганізації виробничо-господарської системи виступають: 1) наявність мети, 2) адаптивність систем управління, 3) підвищення ефективності управлінських рішень, 4) ефективне застосування іманентних внутрішніх факторів підприємства. Слід вказати і на те, що будь-яка виробничо-господарська система прагне до збереження економічної стійкості. Отже, дослідження самоорганізації систем з позиції синергетичного підходу засновано на аналізі узгодженості взаємодії частин системи при появі нової функціональної структури як єдиного цілого, що призводить до стійкого розвитку.

Варто зазначити, що зацікавленість проблемами розвитку окремих економічних агентів з позиції їх самоорганізації виникла в межах становлення загальної організаційної теорії (тектології) О. О. Богданова [10, с. 206–216]. Автором теорії було сформульовано два основних закони самоорганізації, що передбачають функціонування та стійкий економічний розвиток виробничо-господарських систем. По-перше: стійкість підприємства залежить від мінімального відносного спротиву всіх його частин на певний період часу.

По-друге: під впливом внутрішніх змін, відбувається зміна одного рівноважного стану системи іншим.

Відповідно до загальної теорії організації [10; 11], стійкість виступає як здатність виробничо-господарської системи зберігати власні соціокультурні цінності незалежно від впливу зовнішніх та внутрішніх факторів. У визначеному контексті йдеться про організаційну стійкість підприємства, яка характеризується наступними видами прояву:

1) кількісна стійкість, що залежить від розмірів підприємства та визначається можливостями протистояти впливу зовнішніх факторів в межах обмежено-змінних умов;

2) структурна стійкість, що не залежить від розмірів підприємства та пов'язана з його унікальною внутрішньою структурою.

На наш погляд, найбільш повно проблема взаємозв'язку між організаційним та еволюційним розвитком підприємства окреслено у моделі динамічного (органічного) розвитку Б. Лівехуда та Ф. Глазла [11], що являє собою модифікацію концептуальних положень еволюційної теорії та теорії систем. Відповідно до моделі, підприємство розглядається як «соціальний організм», що є результатом людської діяльності (внутрішнього фактора розвитку). Такий підхід надає можливості враховувати сьогоденні трансформації до економіки знань за рахунок впровадження на підприємстві ситуаційного управління, розвитку персоналу, орієнтації на командну роботу.

В основу моделі покладено системний підхід, відповідно до якого підприємство є складною відкритою системою, що складається з трьох основних підсистем (культурної, соціальної та техніко-інструментальної), що взаємодіють між собою у процесі розвитку) та семи сутнісних елементів, що характеризують зміни, які відбуваються у цих підсистемах, зокрема: 1) ідентичність; 2) політика, стратегія, програми – у культурній підсистемі; 3) структура; 4) люди, групи, клімат, керівництво; 5) окремі органи – у соціальній підсистемі; 6) процеси; 7) матеріальні ресурси – у техніко-інструментальній. Таким чином, модель дає повне уявлення щодо сутнісних елементів системи.

Процес розвитку підприємства у моделі Б. Лівехуда та Ф. Глазла відбувається за рахунок змін кожного сутнісного елемента і кожної підсистеми через обмін знаннями та інформацією на фазах життєвого циклу підприємства. Авторами підходу визначено чотири основних фази розвитку підприємства:

1) піонерська, де домінантою виступає культурна підсистема, що пристосована під особисті якості керівника та повністю залежить від потреб споживача;

2) диференціації, у межах якої розвиток підприємства відбувається за рахунок техніко-інструментальної підсистеми та удосконалення системи управління підприємством;

3) інтеграції, що характеризується розвитком соціальної підсистеми;

4) асоціації, де спостерігається взаємодія всіх трьох підсистем, що призводить до появи нових організаційних зв'язків.

Перехід від однієї фази розвитку до іншої, автори концепції пов'язують з так званим «time-spans» [11] – проміжком часу, що необхідний різним працівникам пристосуватися до виконання поставлених завдань.

Певним чином підсумовуючи результати теоретико-концептуального обґрунтування синергетичного підходу до розвитку підприємств, зазначимо, що означений підхід має ряд загальнонаукових постулатів еволюційної теорії, що стосуються динамічності розвитку підприємства. Водночас, синергетичний підхід, на відміну від еволюційного, ґрунтується на визначенні будь-якого підприємства як відкритої динамічної нелінійної системи, що визначає умови появи та збереження стійкості його структур за рахунок самоорганізації. Даний підхід надає можливість розглядати зміни структури підприємства на основі аналізу внутрішніх факторів та зовнішнього інституціонального оточення з урахування динаміки потреб ринку.

Висновки. Таким чином, у контексті еволюції мейнстріму теорії організації розглянуто сукупність альтернативних парадигм, що відіграють прогресуючу роль у формуванні імперативів розвитку підприємства. За результатами системного узагальнення ключових характеристик неокласичної, інституціональної, еволюційної, ресурсної та синергетичної парадигм доведено, що застосування синергетичного підходу надає можливість досліджувати зміни структури підприємства на основі аналізу внутрішніх факторів та зовнішнього інституціонального оточення з урахування динаміки потреб ринку. Крім того, синергетичний підхід передбачає удосконалення внутрішніх регулюючих механізмів розвитку у відповідь на зміни факторів зовнішнього середовища. Водночас, якісні зміни, що відбуваються у виробничо-господарських системах внаслідок модифікації внутрішніх взаємозв'язків в умовах дестабілізуючих

зовнішніх факторів призводять до потреби визначення динамічної стійкості підприємства.

Отже, виведення автором питання динамічної стійкості економічного розвитку під-

приємства в умовах нестабільного зовнішнього середовища на стратегічно важливе місце обумовлює подальше його дослідження.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Кант И. Основы метафизики нравственности. (Сочинения в шести томах. Т. 4 Часть 1). [Электронный ресурс]/ И. Кант; [Пер. с англ.]. – М.: Мысль, 1965 – 544 с. – Режим доступа: <http://philosophy.ru/library/kant/omn.html>.
2. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт; [Пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера]. – М.: Фонд экономической книги Начала, 1997. – 180 с.
3. Коуз Р. Фирма, рынок и право: сб. статей /Р. Коуз [пер. с англ. Б. Пинскера; науч. ред. Р. Капелюшников]. – М.: Новое издательство, 2007. – 224 с.
4. Вольчик В. В. Институциональная и эволюционная экономика: учебное пособие / В. В. Вольчик. – Ростов н/Д: Изд-во ЮФУ, 2011. – 228 с.
5. Нельсон Р. Эволюционная теория экономических изменений / Р. Нельсон, С. Уинтер; [Пер. с англ.]. – М.: Дело, 2002. – 536 с.
6. Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку. Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу / Й. А. Шумпетер; [пер.з англ. В. Старка]. – К.: Видавничий дім «Києво–Могилянська академія, 2011. – 242 с.
7. Прахалад К. К. Ключевая компетенция корпорации / К. К. Прахалад, Г. Хамел // Вестник СПбГУ. – 2003. – Сер. 8. – Вып. 3 (№ 24). – С. 18–46.
8. Тис Д. Дж. Динамические способности фирмы и стратегическое управление / Д. Дж. Тис, Г. Пизано, Э. Шуен // Вестник С.-Петербур. ун-та. Сер. «Менеджмент». – 2003. – Вып. 4. – С. 133–185.
9. Вернерфельд Б. «Ресурсна трактовка фірми: десять лет спустя» / Б. Вернерфельд // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2006. – сер. Менеджмент. – вып. 1. – С. 103–118.
10. Богданов А. А. Тектология: (Всеобщая организационная наука). В 2-х кн.: Кн. 1 / Редкол. Л. И. Абалкин (отв. ред.) и др. / Отд-ние экономики АН СССР. Ин-т экономики АН СССР. – М.: Экономика, 1989. – 304 с.
11. Глазл Ф. Динамичное развитие предприятия. Как предприятия – пионеры и бюрократии могут стать эффективными / Ф. Глазл, Б. Ливехуд. – Калуга : Духовное познание, 2000. – 264 с.

УДК 346.5:351.862.6(045)

Загрози кадрової безпеки підприємства

Шира Т.Б.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансово-економічної безпеки підприємства,
обліку та оподаткування
Української академії друкарства

Висвітлено причини виникнення загроз кадровій безпеці як складовій економічної безпеки. Узагальнено рекомендації для мінімізації негативних наслідків впливу персоналу на рівень кадрової безпеки підприємства. Систематизовано основні загрози з боку персоналу організації і на його адресу, джерела їх виникнення та наслідки реалізації.

Ключові слова: кадрова безпека, загроза кадрової безпеки, суб'єкт кадрових загроз, об'єкт кадрових загроз, чинники загроз.

Шира Т.Б. УГРОЗЫ КАДРОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Изложены причины возникновения угроз кадровой безопасности как составляющей экономической безопасности. Обобщенно рекомендации для минимизации негативных последствий влияния персонала на уровень кадровой безопасности предприятия. Систематизированы основные угрозы со стороны персонала организации и в его адрес, источники их возникновения и последствия реализации.

Ключевые слова: кадровая безопасность, угроза кадровой безопасности, субъект кадровых угроз, объект кадровых угроз, факторы угроз.

Shyra T.B. ORGANIZATION'S PERSONNEL SECURITY THREATS

The article highlights the causes of threats to security personnel as part of economic security, generalized recommendations to minimize the negative effects of staff at the level of personnel security. Systematized the main threats from the staff and the organization in his address, arising and consequences of implementation.

Keywords: personnel security, personnel security threats, objects of personnel threats, factors of threats.

Постановка проблеми. В умовах формування у світових масштабах нової економіки – економіки знань, дедалі важливіше значення мають не традиційні ресурси, а нелімітовані, тобто інформація і знання, які необхідно вдосконалити за допомогою інтелектуального потенціалу людини. В економіці кожної провідної країни світу, зокрема американській, уже сьогодні половина ВВП припадає на інформаційний сектор, а люди з досвідом та відповідними вміннями виконують роль рушійної сили у розвитку суспільства.

Успішне функціонування підприємства в умовах ринкової економіки передбачає формування ефективної системи заходів безпеки. Зазвичай основні ризики організації генерує її власний персонал. Саме персонал підприємства впливає на усі аспекти його життєдіяльності, а також невіддільно пов'язаний з його економічною безпекою. Під час вирішення проблем забезпечення безпеки підприємства важливу роль відіграє вивчення ризиків та загроз, які можуть походити від персоналу організації і діяти на нього. У зв'язку з цим набуває актуальності поглиблене вивчення

змісту загроз кадрової безпеки, що дає можливість комплексно розглянути зовнішнє та внутрішнє середовища підприємства, виявити та узагальнити чинники деструктивного характеру і на цій основі розробити методичні підходи до забезпечення її кадрової безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз економічної літератури з цієї проблематики вказує на доволі широкий спектр кадрових загроз. Так, Л. Лапицька як загрозу кадрової безпеки розглядає низький рівень надійності персоналу, несприятливий соціально-психологічний клімат, низьку лояльність персоналу, помилки у підборі персоналу, відсутність високого рівня корпоративної культури [1, с. 146]. До загроз, які походять від співробітників, А. Штангрет відносить такі: порушення порядку використання технічних засобів, що створюють умови для несанкціонованого доступу до конфіденційної інформації; порушення встановленого режиму збереження відомостей конфіденційного характеру і безпеки; порушення встановленого порядку фінансової звітності в організації; злочинні та інші неза-

конні дії з особистих мотивів або в інтересах третіх осіб [2, с. 233]. Д. Рісіна визначає конкретні посади, групи ризику і моменти взаємодії між працівником та підприємством, які супроводжуються виникненням тих чи інших загроз з боку персоналу [3, с. 19]. Дослідження І. Швець присвячено ризикам, що виникають на кожному етапі взаємодії між працівником та підприємством, оцінці їхньої вірогідності та методам попередження [4, с. 182]. Отже, сучасне розуміння кадрових загроз не досить чітке, зазвичай автори ставлять знак рівності між небезпекою і кадровою загрозою, а в якості останніх розглядають також умови (фактори), які провокують виникнення загроз кадрової безпеки підприємства.

Мета статті – висвітлення кадрової безпеки як однієї зі складових економічної безпеки, визначення загроз кадровій безпеці та узагальнення напрямів їхнього зниження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для уточнення змісту досліджуваного поняття необхідно звернутися до вивчення сутності загрози безпеці. Аналіз визначень показує, що в більшості з них відображається можливість нанесення збитків, шкоди конкретному суб'єкту та його інтересам. При цьому найчастіше поняття «загроза» асоціюється з небезпекою [5, с. 93]. Так, А. Штангрет роз-

глядає загрозу безпеці підприємства як сукупність умов і факторів, які створюють небезпеку його фінансово-економічними інтересам [6, с. 55]. О. Єгорова вважає, що загроза безпеці – це небезпека на стадії переходу з можливостей в дійсність, намір або демонстрація готовності одних суб'єктів завдати шкоди іншим [7, с. 146].

На думку Ж. Костюк, визначення загрози через небезпеку доволі точно відображає об'єктивну сутність цього явища [8, с. 144]. Водночас ототожнювати загрозу з небезпекою неправильно. Як зазначає Ж. Костюк, загальним у змісті загрози і небезпеки є їх можливість завдати шкоди, а відмінності полягають у характері, змісті суб'єктно-об'єктних відносин, а також у ступені готовності суб'єкта до заподіяння того чи іншого збитку. На відміну від загрози, небезпека має гіпотетичний, безадресний характер, її суб'єкт і об'єкт яскраво не виражені. Крім цього, небезпеку характеризує можлива уявна готовність до завдання шкоди, тоді як загрозу – реальні (явні) наміри і можливості її заподіяння [8, с. 147].

Підсумовуючи вищенаведене, бачимо, що більшість наукових досліджень базується на думці, що загрози це:

– події, зміни або дії, тобто загрозам притаманна динаміка;

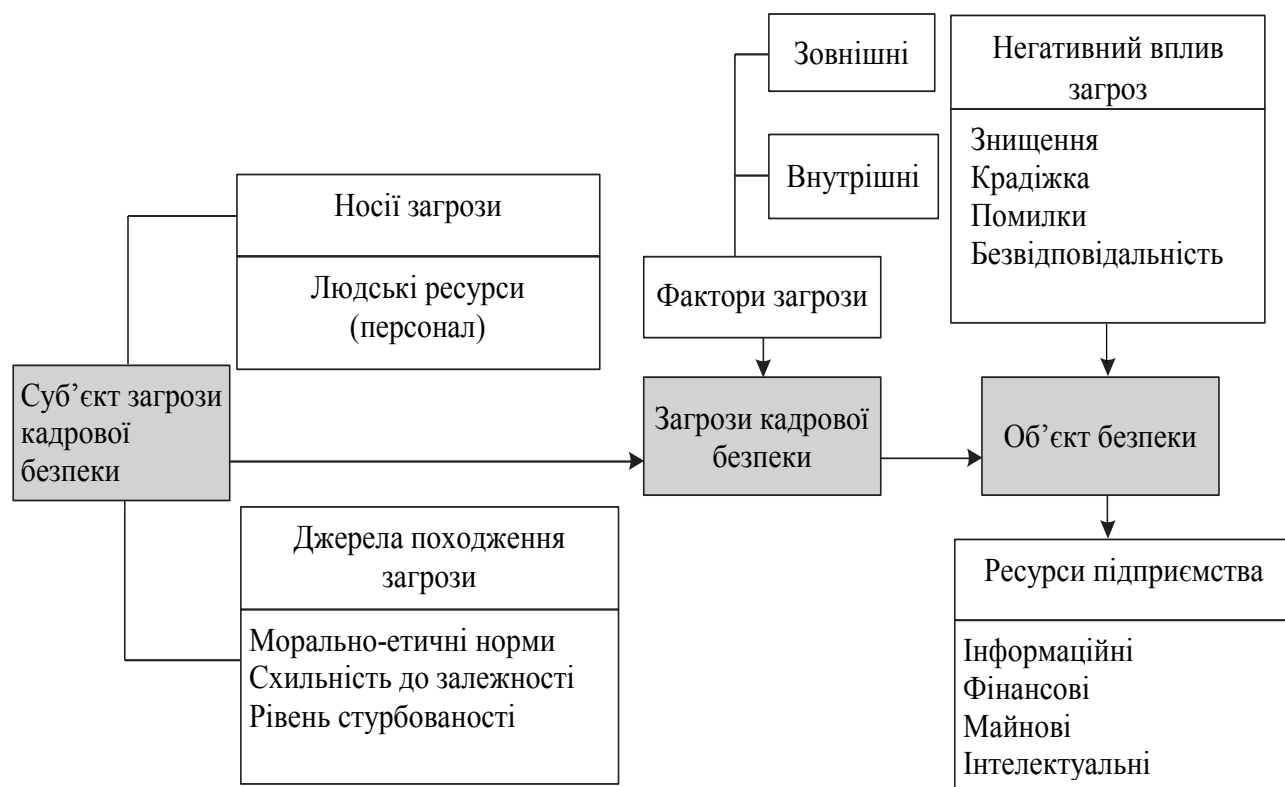


Рис. 1. Характеристика суб'єктно-об'єктних відносин кадрової безпеки за умови, що «персонал – суб'єкт загрози»

– вони завдають шкоди або порушення нормального функціонування підприємства і, як наслідок, є причиною збитків та втрат;

– загрози виникають під дією певних чинників (зовнішніх та внутрішніх) і тому потребують комплексу заходів з боку підприємства для їхньої нейтралізації та усунення [9].

Відповідно до проведеного аналізу можна зробити висновок, що загроза безпеці має конкретний, адресний характер, суб'єкт і об'єкт загрози, а також виражену спрямованість (завдання збитків).

Вивчення сутності суб'єктно-об'єктних відносин кадрової безпеки (рис. 1-2) дає змогу зробити висновок, що в їхній основі лежать загрози безпеці, які реалізуються суб'єктом загрози відносно об'єкта безпеки, якими виступають ресурси організації (матеріальні, людські, інформаційні тощо). При цьому персонал організації може бути одночасно і суб'єктом, і об'єктом загрози, а це означає, що загрози кадрової безпеки мають двовекторний, зустрічний характер.

Розглядаючи персонал як суб'єкт загрози (рис. 1), об'єктом безпеки виступають ресурси роботодавця (інформаційні, інтелектуальні, матеріальні та фінансові). В цьому випадку

суб'єктом загрози кадровій безпеці можуть бути не тільки працівники, які перебувають у трудових відносинах з роботодавцем, а й включення в їхній склад претендентів на вакантну посаду, а також колишніх працівників підприємства. Колишній працівник, який приховав образу, роздратування, після звільнення може вжити заходи, спрямованих проти компанії: оскаржувати рішення керівництва компанії в суді, публікувати або поширювати негативну інформацію про діяльність компанії, готувати фізичну розправу з особами, яких він вважає винними в своїх проблемах, знищувати документи, необхідні для продовження роботи компанії, передавати важливу інформацію конкурентам.

У деяких випадках завдати шкоди підприємству можуть і кандидати на вакантні посади. Найчастіше «псевдо здобувачі» можуть бути представниками конкуруючих організацій, кримінальних структур, хедхантерами.

Розглядаючи персонал як об'єкт безпеки (рис. 2), суб'єктом загрози можуть виступати роботодавець, кримінальні структури, соціальне оточення тощо.

Таким чином, людські ресурси як об'єкт кадрової безпеки мають подвійне значення. З одного боку, вони потребують захисту, а з

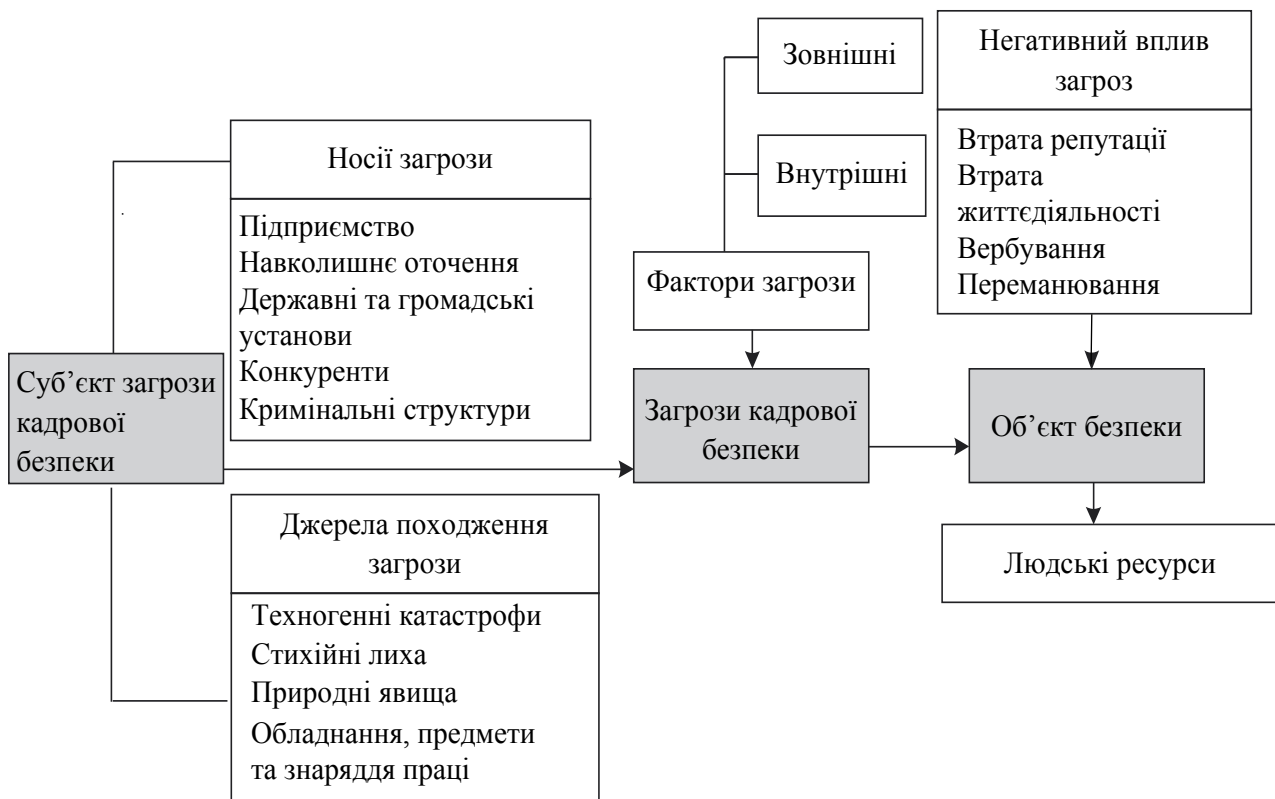


Рис. 2. Характеристика суб'єктно-об'єктних відносин кадрової безпеки за умови, що «персонал – об'єкт загрози»

іншого – можуть виступати як джерело загрози та небезпеки.

Зазначена специфіка суб'єктно-об'єктних відносин кадрової безпеки переважно пояснюється тим, що кадрова безпека – комплекс заходів, спрямованих на локалізацію загроз, які виходять від персоналу. Кадрова безпека є комбінацією складових пов'язаних між собою складними зв'язками: безпека життєдіяльності, соціально-мотиваційна безпека, професійна безпека. При цьому суб'єктами та джерелами загроз кадрової безпеки одночасно виступають як персонал, який володіє можливістю деструктивної активності щодо ресурсів організації, так і сама організація (неефективна система забезпечення безпеки, управління персоналом), а запорукою забезпечення кадрової безпеки є збалансованість інтересів усіх учасників соціально-трудова відносин.

З позиції забезпечення кадрової безпеки важливим завданням є систематизація основних загроз з боку персоналу організації і на його адресу, реалізація яких може завдати потенційний або реальний збиток. Це потребує формування сукупності небезпечних факторів (визначення загроз кадрової безпеки підприємства, джерел їхнього виникнення), які порушують кадрову безпеку [10, с. 138].

Загрози безпеці підприємства з боку персоналу і на його адресу характеризуються як джерелами виникнення, видами деструктивної спрямованості, так і наслідками реалізації. За своєю суттю вони здебільшого антропогенні, оскільки створюються діяльністю людей і соціальних груп (конкурентів, клієнтів, працівників тощо). Ступінь впливу людського фактору на безпеку підприємства різна. В одних випадках загрозу зумовлює низька кваліфікація персоналу підприємства, в інших – свідомо діяльність, спрямована на заподіяння шкоди, а також неусвідомлені дії та помилки працівників.

Розглядаючи проблеми забезпечення кадрової безпеки підприємства, на увагу заслуговує вивчення факторів, що провокують виникнення загроз кадрової безпеки підприємства і створюють небезпеку реалізації її інтересів, зокрема:

– низький рівень або відсутність внутрішньої корпоративної соціальної відповідальності бізнесу. Найчастіше загрози кадрової безпеки призводять до ігнорування інтересів найманого персоналу, а невиконання зобов'язань перед працівниками (затримки виплати або зменшення заробітної плати, незаконне звільнення тощо);

– відсутність корпоративної культури, яка виражається у несприйнятті протиправних дій як з боку керівництва компанії, так і її персоналу, формування необхідних морально-етичних цінностей і норм поведінки роботодавця та працівників;

– низька ефективність контролю на етапах найму та відбору персоналу в процесі трудової діяльності, а також відсутність грамотної політики звільнення працівників, що підштовхує їх до недобросовісних вчинків;

– недостатнє опрацювання нормативно-правової бази в галузі забезпечення безпеки бізнесу, відсутність ефективної системи навчання персоналу основам протидії загрозам кадрової безпеки;

– неефективна система мотивації добросовісної поведінки персоналу [11].

Крім цього, фактори, які провокують виникнення кадрових загроз на підприємстві, мають не тільки внутрішній, а й зовнішній характер. Це викликано тим, що підприємство є частиною національної економіки, що зумовлює існування загальних загроз кадрової безпеки, обумовлених єдиними тенденціями розвитку країни, а також особливостями відтворення та капіталізації її ключового активу – людських ресурсів. З іншого боку, вона являє собою частину регіональної економіки, що обумовлює виникнення відповідних ризиків і загроз, специфіка яких визначається ресурсними, природо-кліматичними та соціально-економічними регіональними особливостями. Також підприємство є відносно відокремленим, самостійним суб'єктом господарської діяльності, що зумовлює існування специфічних, характерних саме для нього, кадрових загроз. В результаті стан кадрової безпеки підприємства формується під впливом сукупності зовнішніх і внутрішніх факторів.

Вивчення умов і факторів, що провокують виникнення загроз кадрової безпеки підприємства і створюють небезпеку реалізації її інтересів, а також різновидів їхнього виникнення, дозволяє виділити політичні, економічні, демографічні, соціальні, техніко-технологічні, екологічні, правові, етнокультурні їх різновиди. На наш погляд, саме такий варіант структуризації може бути використаний під час вивчення загроз кадрової безпеки, а також їхніх факторів, оскільки дає можливість комплексно охарактеризувати кадрові загрози і небезпеки, що формуються на різних особистих рівнях.

Висновки. Проведене дослідження довело, що персонал є активним суб'єктом

загроз із яскраво вираженою деструктивною спрямованістю щодо переважно інформаційної та майнової безпеки організацій. Загрози кадрової безпеки мають зустрічний характер. Таку ж спрямованість має і несумлінність у трудових відносинах, оскільки вона характерна як для вітчизняних роботодавців, так і для найманого персоналу.

На основі розгляду теоретичних підходів до сутності та змісту поняття «загроза кадрової безпеки» вважаємо за доцільне в трактуванні розуміти сукупність умов і факторів, які створюють небезпеку інтересам учасників соціально-трудова відносин, перешкоджають ефективному та гармонійному розвитку людських ресурсів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Лапицкая Л. Предпринимательские риски и управление непредвиденными кадровыми ситуациями / Л. Лапицкая // Управление персоналом. – 2004. – № 5. – С. 66-71.
2. Штангрет А. М. Стан та загрози кадровій безпеці на підприємствах поліграфії / А. М. Штангрет, В. І. Воробйов // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 252: В 6 т. Т. І. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2009. – С. 229-238.
3. Рысина Д. Ф. Проверяем благонадежность кандидатов на руководящие и другие ответственные должности (о судимости и дисквалификации) / Д. Ф. Рысина // Кадры предприятия. – 2008. – № 9. – С. 17-32.
4. Швець І. Б. Економічна безпека в управлінні персоналом / І. Б. Швець // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. Випуск 36-1. – Донецьк. – 2009. – С. 179-184.
5. Жариков Е. С. Риски в кадровой работе / Е. С. Жариков – М. : 2005. – С. 92-94.
6. Штангрет А. М. Економічна безпека підприємства в умовах антикризового управління: концептуальне визначення та механізм забезпечення : моногр. / А. М. Штангрет, Я. В. Котляревський, М. М. Караїм. – Львів : Українська академія друкарства, 2012. – 288 с.
7. Єгорова О. С. Методи попередження загроз кадровій безпеці підприємства / О. С. Єгорова // Економіка і маркетинг в умовах всесвітньої інтеграції: проблеми, досвід, передова думка. Том 1 : Тези конференції. – ДонНТУ. – 2010. – С. 145-147.
8. Костюк Ж. С. Понятие риска, опасности и угрозы как базовых категорий раскрытия сущности экономической безопасности предприятия / Ж. С. Костюк // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – № 43. – С. 143-149.
9. Чаплигіна Ю. С. Етимологічний аналіз категорії «Кадрова безпека» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Uproz/2011_4/u1104cha.pdf.
10. Лисенко М. С. Механізм забезпечення кадрової безпеки підприємств / М. С. Лисенко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 7. – С. 137-140.
11. Швець Н. Методи виявлення і збереження кадрової безпеки, або як перемогти зловживання персоналу / Н. Швець // Персонал. – 2006. – № 5. // Режим доступу до статті: <http://www.personal.in.ua/article.php?ida=291>.

Особливості оптимізації системи управління логістичними бізнес-процесами на промислових підприємствах

Шишкін В.О.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту організацій і логістики
Запорізького національного університету

Решетньова А.В.

студент
Запорізького національного університету

У статті розкрито сутність основних логістичних бізнес-процесів на підприємстві. Визначено загальні принципи оптимізації логістичних бізнес-процесів. Проаналізовано еталонну модель оптимізації системи управління бізнес-процесами. Розглянуто важливість використання методів контролінгу на етапі оцінки результатів оптимізації логістичних бізнес-процесів. Визначено основні особливості референтних моделей. Проаналізовано модель SCOR та варіанти її використання у процесі оптимізації на вітчизняних промислових підприємствах.

Ключові слова: логістичні бізнес-процеси, оптимізація, референтна модель, система управління, контролінг.

Шишкін В.А., Решетнёва А.В. ОСОБЕННОСТИ ОПТИМИЗАЦИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИМИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В статье раскрыта сущность основных логистических бизнес-процессов на предприятии. Определены общие принципы оптимизации логистических бизнес-процессов. Проанализирована эталонная модель оптимизации системы управления бизнес-процессами. Рассмотрена важность использования методов контроллинга на этапе оценки результатов оптимизации логистических бизнес-процессов. Определены основные особенности референтных моделей. Проанализирована модель SCOR и варианты её использования в процессе оптимизации на отечественных промышленных предприятиях.

Ключевые слова: логистические бизнес-процессы, оптимизация, референтная модель, система управления, контроллинг.

Shishkin V.O., Reshetnjova A.V. THE FEATURES OF BUSINESS-PROCESSES SYSTEM OPTIMIZATION AT THE ENTERPRISES

The essence of basic logistics business processes at the enterprise is described in this article. The general principles of the logistics business processes optimization are determined. The reference model of the business processes management system optimization is analyzed. The importance of controlling methods use during the evaluation of the logistics business processes optimization results is considered. The main features of the reference models are determined. The SCOR model and the variants of its use in the optimization process at the domestic enterprises are analyzed.

Keywords: logistics business processes, optimization, reference model, management system, controlling.

Постановка проблеми. Безперечно, логістика забезпечує потреби споживачів, що відносяться до часу та місця наявності продукції, а також по відношенню до супутніх послуг. Використання форм та методів сучасної логістики розраховано на продуктивні, соціально-орієнтовані та «прозорі» форми ведення підприємництва.

Сьогодні у діяльності вітчизняних промислових підприємств спостерігається тенденція до розвитку логістичних систем. Ці тенденції потребують впровадження змін в системі управління логістичними бізнес-процесами.

Успішний розвиток економіки у сучасних умовах залежить не тільки від впровадження та використання нових виробничих технологій, а й від застосування нових методів та підходів до швидкої реалізації всіх управлінських операцій. Така ситуація закономірно потребує вивчення сутності логістичних підходів до управління бізнес-процесами на підприємстві та застосування прогресивних форм їх організації.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В умовах високої конкуренції стає очевидним, що підприємства постійно повинні

удосконалювати свою діяльність із урахуванням вимог ринку. Оскільки українська економіка прямує шляхом інноваційного розвитку, часто виникає потреба в оптимізації бізнес-процесів промислових підприємств.

Сьогодні проблемою, яка потребує наукового обґрунтування, є саме питання оптимізації логістичних бізнес-процесів через недостатність досліджень в цій сфері. Окремі аспекти теорії та практики щодо оптимізації бізнес-процесів розглядають багато українських та зарубіжних вчених, а саме: Виноградова О.В., Федулова Л.І., Крикавський Є.В., Виноградський М.Д., Бубнов С.А., Гойко А.Ф., Сумець А.М., Сток Д.Р., Ламберт Д.М., Харрісон А., Р. Ван Хоук, Хаммер М., Дж. Чампі тощо.

М. Хаммер, Дж. Чампі оперують терміном «оптимізація», кажучи про корінні перетворення всередині організації. Виноградова О.В. багато своїх робіт присвячує оптимізації бізнес-процесів, однак логістичні бізнес-процеси в її роботах не розглянуто. У своїх роботах Сумець А.М. згадує про технологію оптимізації логістичних процесів на підприємстві, наводячи кілька прикладів здійснення реінжинірингу логістичних бізнес-процесів.

Таким чином, розглянувши праці вітчизняних та зарубіжних вчених, можна зрозуміти, що питання оптимізації саме логістичних бізнес-процесів залишилось поза увагою, хоча вони є невід'ємною складовою управління будь-яким підприємством. Тому актуальним є розгляд питання щодо впровадження сучасного логістичного менеджменту на промислових підприємствах, який сприяє створенню такої комбінації переваг, що можуть стати суттєвою конкурентною перевагою підприємства на ринку.

Формулювання цілей статті. Метою цієї роботи є дослідження процесу оптимізації системи управління логістичними бізнес-процесами.

Виклад основного матеріалу. Будь-яке підприємство є відкритою системою, що являє собою сукупність взаємопов'язаних бізнес-процесів, кінцевою метою яких є збут продукції та отримання прибутку. Як правило, серед основних логістичних бізнес-процесів виокремлюють наступні:

- планування товароруху;
- ресурсний процес (доставка матеріалів від постачальників);
- організація складських процесів та облік продукції на складах;
- процес збуту продукції;

– виконання функцій сервісної логістики [1, с. 258].

Враховуючи важливість перелічених логістичних бізнес-процесів у діяльності промислових підприємств, однією з ключових задач для них має стати саме оптимізація системи управління цими процесами. Особливості функціонування підприємств виробничої спрямованості дозволяють визначити певні принципи, які й визначають специфіку процесу оптимізації:

1. Принцип інформаційної забезпеченості, згідно з яким оптимізація логістичних бізнес-процесів можлива лише за умови забезпечення координації та формування єдиного інформаційного простору, що сприятиме проектуванню оптимальної логістичної системи.

2. Принцип інтеграції, що визначає необхідність проектування ланцюгів поставок, які забезпечують підвищення рівня внутрішньої та зовнішньої логістичної інтеграції за рахунок формування стабільного та довгострокового взаємозв'язку між елементами логістичного ланцюга.

3. Принцип інноваційності, відповідно до якого передбачається залучення до співпраці якнайбільшої кількості інноваційних організацій, посилення виробничого потенціалу підприємства та підвищення конкурентоспроможності.

4. Принцип забезпечення стратегічної взаємодії, згідно з яким забезпечується розширення довгострокової економічної співпраці між учасниками логістичного ланцюга.

5. Принцип забезпечення розвитку логістичної інфраструктури, що передбачає залучення та розвиток ділової активності всіх учасників логістичного ланцюга [2, с. 67].

Таким чином, процес оптимізації системи управління логістичними бізнес-процесами передбачає отримання наступних результатів: зниження витрат, підвищення швидкості та якості прийняття управлінських рішень, а також розширення сфери діяльності підприємства.

Також варто зазначити, що відповідно до висновків та проведених досліджень в сфері впровадження ефективних логістичних підходів на підприємствах, білоруською компанією Apply Logistic Consulting було визначено п'ять етапів процесу оптимізації логістичних бізнес-процесів (рис. 1).

На першому етапі зазначеного процесу має відбуватись опис логістичних бізнес-процесів в режимі реального часу (модель AS-IS), тобто повністю відтворюються всі

операції та зв'язки між ними у відповідності до того, як вони фактично виконуються на підприємстві.

У ході відтворення відповідальні особи мають зібрати та дослідити наступну інфор-

мацію:

- перелік та порядок виконання всіх операцій;
- перелік осіб, що виконують операції або приймають в них участь;

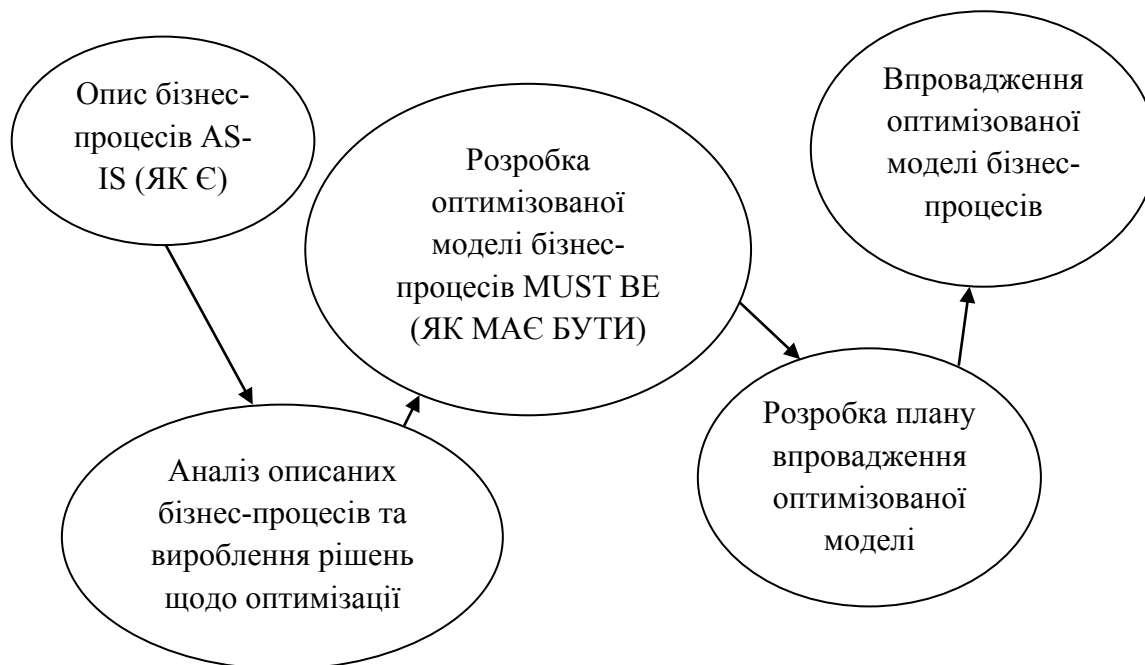


Рис. 1. Процес оптимізації логістичних бізнес-процесів відповідно до підходу Apply Logistic Consulting [3]



Рис. 2. Основні складові референтної моделі [5]

- опис методів контролю виконання операцій;
- статистична інформація щодо операційних збоїв та причин їх виникнення;
- інформація щодо внутрішніх та зовнішніх норм, правил, що фактично застосовуються, та внутрішньокорпоративні документи.

На другому етапі має відбуватись аналіз описаних бізнес-процесів та вироблення певних рішень щодо їх оптимізації, тобто аналізуються операційні невідповідності та «вузькі місця», які й призвели до неефективності фактичної моделі.

На третьому етапі розробляється оптимізована модель логістичних бізнес-процесів у тому вигляді, в якому вона буде впроваджуватись у діяльність підприємства (модель MUST BE). Така модель має включати в себе:

- декомпоновані графічні схеми бізнес-процесів;
- операційні стандарти підприємства;
- функціональні інструкції;
- організаційну структуру підприємства;
- показники виміру ефективності кожного процесу;
- форми та стандарти звітності;
- документацію, що регламентує процеси.

На наступному, четвертому, етапі необхідно впровадити розроблену оптимізовану модель. Для реалізації цього етапу важливим заходом є розробка детального плану дій.

Останнім етапом процесу оптимізації логістичних бізнес-процесів є етап власне впровадження оптимізованої моделі. Цей етап є найголовнішим та найскладнішим, відповідно до якого необхідно:

- організувати теоретичне та практичне навчання співробітників новим бізнес-процесам;
- провести за необхідності кадрові зміни;
- впровадити систему виміру ефективності бізнес-процесів;
- автоматизувати операції, якщо існує така можливість;
- постійно проводити моніторинг результатів впровадження та контролювати показники підприємства [3].

Як вже зазначалось, вкрай важливим у процесі оптимізації логістичних-бізнес процесів є контроль результатів цієї оптимізації. Тому необхідною умовою функціонування підприємств сьогодні є впровадження системи контролінгу, яка покликана здійснювати інформаційно-аналітичну підтримку у прийнятті управлінських рішень. Задачі, на вирішення яких спрямований контролінг, зможуть забезпечити керівництво підприємства не тільки інформацією про поточний стан справ, а й допоможуть спрогнозувати наслідки змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі (табл. 1).

Варто зазначити, що сьогодні світовою тенденцією у сфері логістики є саме створення безпечних, надійних та ефективних ланцюгів постачання. Дана проблема залишається однією з ключових в системі управління бізнес-процесами [4, с. 112].

Одним з результатів досліджень цього питання є розроблена референтна модель SCOR (The Supply-Chain Operations Reference model), що була створена та розвивається міжнародною Радою з питань постачання.

Поняття референтної моделі виникло в середовищі організацій, що займаються опти-

Таблиця 1

Основні задачі контролінгу бізнес-процесів

Види контролінгу	Задачі, що вирішуються
Контролінг в системі управління	Мета стратегічного контролінгу – забезпечення довгострокового функціонування підприємства. Основана мета оперативного контролінгу – забезпечення методичною, інформаційною та інструментальною підтримкою керівництва підприємства.
Фінансовий контролінг	Підтримка рентабельності та забезпечення ліквідності підприємства
Контролінг на виробництві	Інформаційне забезпечення процесів виробництва та управління ними
Контролінг маркетингу	Інформаційна підтримка ефективного менеджменту у сфері задоволення потреб споживачів
Контролінг забезпечення ресурсами	Інформаційне забезпечення процесу придбання виробничих ресурсів, аналіз закупівель ресурсів, розрахунок ефективності роботи відділу постачання
Контролінг в сфері логістики	Поточний контроль економічності процесів складування та транспортування матеріальних ресурсів, а також руху інформації та фінансів
Контролінг в SCM	Контроль оптимізації ланцюгів постачання та аналіз надійності елементів SCM

мізацією бізнес-процесів і впровадженням ERP-систем.

Референтні моделі – це еталонні схеми організації бізнесу, розроблені для конкретних галузей промисловості на основі реального досвіду їх впровадження на різноманітних підприємствах світу та включають перевірені на практиці процедури і методи організації управління. Референтні моделі дозволяють підприємствам почати розробку власних моделей на основі вже готового набору функцій і процесів (рис. 2).

Модель SCOR була власне розроблена, щоб надати підприємствам можливість спілкуватися між собою мовою загальних стандартів, порівнювати себе з конкурентами, отримувати знання та досвід у контрагентів на ринку. Таким чином, ця модель заснована на:

- стандартному описі процесів управління ланцюгами постачання;
- стандартизації бізнес-процесів;
- стандартних метриках, що дозволяють виміряти і порівняти показники;
- практиці управління ланцюгами постачання, які допомагають досягти «the best-in-class» результатів.

Варто зазначити, що модель SCOR охоплює наступні сфери:

- управління відносинами зі споживачами продукції (від отримання замовлення до оплати рахунків);
- управління матеріальними і нематеріальними потоками, що йдуть від постачальників до споживачів;
- управління відносинами з постачальниками (від формування заявки до виконання кожного замовлення на поставку).

Формалізм SCOR заснований на виокремленні п'яти базових бізнес-процесів:

1. Plan. В рамках цього процесу визначаються джерела поставок, проводиться узагальнення та розстановка пріоритетів на основі попиту споживачів, плануються запаси, визначаються вимоги до системи дистрибуції, а також обсяги виробництва і поставок.

2. Source. В рамках цього процесу визначаються ключові елементи управління постачанням.

3. Make. До цього процесу відносяться виробництво, а саме виконання і управління його структурними елементами.

4. Deliver. Цей процес складається з управління замовленнями, складським господарством та транспортуванням.

5. Return. В рамках цього процесу визначаються структурні елементи, що підлягають поверненню (дефектні, зайві або ті, що потребують ремонту) як від процесу «make» до «source», так і від «deliver»: визначення стану продукту, позиціонування товару, запит на авторизацію повернення, складання графіка повернень, направлення на знищення і переробку [5].

Розглянувши основні характеристики моделі SCOR, необхідно зауважити, що вона визначає загальну концепцію ланцюгів постачання, стандартну термінологію, систему вимірювань і оцінок логістичної функції, узагальнює кращі практики, є основою для впровадження логістичного програмного забезпечення, виконує інтегруючу функцію при побудові як внутрішньокорпоративних, так і міжкорпоративних ланцюгів постачання. Таким чином, сучасним українським промисловим підприємствам необхідно переймати цей досвід, адаптуючи його відповідно до специфіки своєї діяльності та умов ринку.

Висновки. Отже, на сьогоднішній день дуже гостро постає питання ефективності діяльності вітчизняних промислових підприємств. Сучасна економіка вимагає не лише вдосконалення технології виробництва продукції та розширення її асортименту, а й використання нових підходів до управління бізнес-процесами.

Запропонована класифікація принципів процесу оптимізації системи управління логістичними бізнес-процесами та власне систем оптимізації дозволяє враховувати важливі особливості середовища промислових підприємств, специфіку руху матеріальних та нематеріальних потоків, а також важливість отримання досвіду від аналогічних підприємств та його адаптації у власній діяльності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Виноградський М.Д. Менеджмент в організації: навчальний посібник / М.Д. Виноградський, А.М. Виноградська, О.М. Шапова – К.: Кондор, 2002. – 654 с.
2. Крикавський Є.В. Логістика: компендіум і практикум / Є.В. Крикавський, Н.І. Чухрай, Н.В. Чернописька – К.: Кондор, 2006. – 340 с.
3. Офіційний сайт білоруської компанії Apply Logistic Consulting // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.logist.by/>

4. Федулова Л.І. Інноваційна економіка: підручник / Л.І. Федулова – К.:Либідь, 2006. – 480 с.
5. Офіційний сайт американської Асоціації операційного менеджменту APICS // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.apics.org/>.

Процес прийняття управлінських рішень в умовах невизначеності на прикладі ТОВ «Ласуня»

Юдович А.С.

студентка

Національного педагогічного університету імені М.П. Драгоманова

Дєліні М.М.

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри управління,

інформаційно-аналітичної діяльності та євроінтеграції

Національного педагогічного університету імені М.П. Драгоманова

Стаття присвячена актуальній темі невизначеності, що виникає в процесі прийняття управлінських рішень. Сформовано визначення основного поняття дослідження – «управлінські рішення в умовах невизначеності». Проаналізовано критерії прийняття управлінських рішень в умовах невизначеності. Запропоновано шляхи оптимізації факторів невизначеності в процесі прийняття управлінських рішень.

Ключові слова: невизначеність, ризик, управління, управлінське рішення, умови невизначеності.

Юдович А.С., Дєліні М.М. ПРОЦЕСС ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ НА ПРИМЕРЕ ООО «ЛАСУНЯ»

Статья посвящена актуальной теме неопределенности, возникающей в процессе принятия управленческих решений. Сформировано определения главного понятия исследования – «управленческие решения в условиях неопределенности». Проанализированы критерии принятия управленческих решений в условиях неопределенности. Предложены пути оптимизации факторов неопределенности в процессе принятия управленческих решений.

Ключевые слова: неопределенность, риск, управление, управленческое решение, условия неопределенности.

Yudovich A.S., Dielini M.M. THE PROCESS OF MANAGEMENT DECISIONS UNDER UNCERTAINTY ON EXAMPLE OF «LASUNYA»

The article is devoted to the topic of uncertainty that is arisen in decision-making. Formed determine of the basic concept of the study – «management decisions under uncertainty». Analyzed the criteria of decision-making under uncertainty. The ways of optimizing uncertainty in decision-making are proposed.

Keywords: uncertainty, risk, management, management decisions, conditions of uncertainty.

Актуальність теми дослідження. Тема невизначеності в процесі прийнятті управлінських рішень є надзвичайно актуальною як для окремих підприємницьких одиниць, так і для системи господарювання в цілому. Вона має велике значення, так як адаптація підприємств до умов, що постійно змінюються, є одним з найголовніших завдань забезпечення їх стійкого розвитку.

В Україні невизначеність середовища господарювання виникає насамперед внаслідок розвитку трансформаційних процесів та реструктуризації економіки. Для підприємств ці процеси ускладнюють умови їх функціонування. Це безсумнівно потребує використання нових підходів до прийняття управлінських рішень, які врахували б максимальну кількість факторів, що виникають завдяки впливу невизначеності на поведінку вітчизняних під-

приємств та різноорієнтованих політичних сил держави, що зумовлює дестабілізаційні процеси у національній економіці.

Проблемною ситуацією являється те, що враховуючи та аналізуючи сучасну економіку України та майже всіх країн нашого земного шару, можна зробити висновок, що вона працює в умовах невизначеності, тобто, інакше кажучи, без урахування чиннику ризику в наш час не обійтись.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблеми прийняття управлінських рішень в умовах невизначеності зробили такі іноземні науковці, як Д. Дерлоу, Ф. Найт, Г. Саймон, Р. Шекл та ін. Питання управлінських рішень в умовах невизначеності досліджували і вітчизняні науковці, наприклад І.О. Бланк, В.В. Вітлінський, Т.І. Коробчук, О.Г. Макачук, А.В. Шегда та ін.

Ціль статті розкривається через вирішення таких завдань:

- надати визначення основного поняття дослідження «управлінські рішення в умовах невизначеності»;
- визначити критерії прийняття управлінських рішень в умовах невизначеності;
- запропонувати шляхи оптимізації факторів невизначеності в процесі прийняття управлінських рішень.

Викладення основного матеріалу дослідження. Управлінські рішення, що приймаються в процесі економічної діяльності в умовах ринкових форм господарювання, майже завжди сполучено з економічним ризиком, що обумовлено наявністю ряду факторів невизначеності, заздалегідь не передбачених. *Невизначеність* – досить широке поняття, яке відображає об'єктивну неможливість отримання абсолютного знання про внутрішні та зовнішні умови їх функціонування, неоднозначність параметрів [1].

Поняття «невизначеність» тісно пов'язане з поняттям «ризик». Під *ризиком* розуміють імовірність (чи загрозу) втрати підприємством частини своїх ресурсів, недоотримання прибутків або появи додаткових втрат у результаті здійснення певної виробничої й фінансової діяльності. *Ризик* – це ймовірність виникнення втрат, збитків, недоотримання запланованих доходів, прибутку [2].

Існують також визначення, які поряд з небезпекою, можливістю невдачі передбачають існування альтернативного варіанта. *Ризик* – це можливість помилки або успіху того чи іншого вибору в ситуації з декількома альтернативами [3, с. 89].

Однак, якщо б ризик був пов'язаний тільки з негативними результатами господарської діяльності, то у економічного агента не було б потреби ризикувати. Так, М.Г. Лапуста, Л.Г. Шаршукова відзначають, що «хоча наслідки ризику частіше всього проявляються у вигляді втрат або неможливості одержання очікуваного прибутку, проте ризик – це не тільки небажані результати прийняття рішень. При певних варіантах підприємницьких проектів існує не тільки небезпека не досягти наміченого результату, але і ймовірність перевищити очікуваний прибуток. В цьому і полягає підприємницький ризик, який характеризується поєднанням можливості досягнення як небажаних, так і особливо сприятливих відхилень від запланованих результатів» [4, с. 51].

Узагальнюючи вищесказане можливо сказати, що *управлінське рішення в умовах*

невизначеності – це результат аналізу, прогнозування, оптимізації, економічного обґрунтування і вибору альтернативи в умовах недостатньої кількості відомостей, повної або часткової відсутності інформації.

Господарський механізм, що передбачає свободу ринкових відносин і вибору підприємницьких дій, містить економічну невизначеність як об'єктивну і невід'ємну складову. Виникаючі внаслідок цього підприємницькі ризики також стають невід'ємною рисою господарського механізму, частиною його сутнісної характеристики. Неможливо здійснювати господарську діяльність в ринкових умовах, не узявши на себе відповідальності за прийняті рішення та частину підприємницького ризику.

Економічна оцінка рішення в умовах невизначеності – набір методів і прийомів для відображення конкретних господарських ситуацій в економічних показниках прибутковості, доходності, витрат, збитковості у діяльності господарського суб'єкта [5].

Практикуються два підходи до прийняття рішення в умовах невизначеності:

1. Особа, яка приймає рішення, може використати наявну в неї інформацію, власні судження і досвід для ідентифікації своїх припущень відносно ймовірностей тих чи інших можливостей зовнішніх умов, в яких опиниться його компанія, а також для оцінки при кожній зовнішній умові результатів по кожній наявній стратегії. Це, по суті, робить умови невизначеності аналогічними умовами ризику.

2. Якщо ступінь невизначеності дуже високий, то особа, яка приймає рішення, надає перевагу не робити припущень відносно ймовірностей різних зовнішніх умов, або не враховує ймовірності, чи розглядає їх як рівні, що практично одне й те саме. Якщо застосовується даний підхід, то для оцінки передбачуваних стратегій наявні чотири категорії рішення [6]:

- 1) критерій рішення Вальда;
- 2) альфа-критерій рішення Гурвіца;
- 3) критерій рішення Севіджа;
- 4) критерій рішення Лапласа.

Для оцінки передбачуваних стратегій ми зосередимося на критерії Севіджа.

Критерій Севіджа (ризик). Критерій Севіджа орієнтований на мінімізацію жалю з приводу втраченої вигоди і допускає розумний ризик заради отримання додаткової вигоди.

Критерій використовується тоді, коли необхідно обрати стратегію захисту об'єкта від занадто великих втрат. Використання критерію Севіджа є доцільним тільки за умови

достатньої фінансової стабільності організації, коли є впевненість, що випадковий збиток не призведе до повного краху.

Критерій Севіджа дає змогу не допустити надто важких наслідків помилкового рішення і намагається мінімізувати «втрачену користь». У цьому випадку ризик є своєрідною платою за відсутність необхідної інформації. Використання критерію Севіджа дає змогу запобігти значним збиткам, до яких можуть призвести помилкові рішення [7].

ТОВ «Ласуня» пропонує продукцію ВАТ «Балтський молочноконсервний комбінат дитячих продуктів» – сухі адаптовані молочні суміші для дитячого харчування, спеціальне харчування для спортсменів та вагітних жінок, сухе знежирене і сухе незбиране молоко, вершки, лактозу і масло. Якість молока «Ласуня» оцінили не тільки вітчизняні споживачі, але й відомі зарубіжні виробники продуктів харчування.

У зв'язку з тим, що рівень платоспроможності споживачів більшою мірою є невизначеним, на даний момент ТОВ «Ласуня» має два, хвилюючих керівництво компанії, питання:

1. Визначення оптимальної стратегії оптових закупівель.

2. Визначення оптимальної стратегії збуту.

Для вирішення цих питань було обрано метод критерій Севіджа (правило мінімакс) [8, с. 89].

Ухвалення управлінського рішення щодо вибору оптимальної стратегії оптових закупівель в умовах невизначеності.

Метою є визначення обсягу оптових закупівель у постачальників в залежності від ймо-

вірних коливань платоспроможного попиту населення в районах реалізації товару на основі стратегії мінімакс.

Суть методу стратегії мінімакс полягає у виявленні найкращого і найгіршого варіанту здійснення події і визначення найбільш сприятливого з урахуванням невизначеності і ризику [8, с. 89].

Для виконання поставленої мети організації ТОВ «Ласуня» спершу необхідно розрахувати варіанти середньорічного прибутку з урахуванням наявних обсягів закупівель і коливань попиту для кожної із запропонованих стратегій обсягу закупівель Q1, Q2, Q3. Розрахунок прибутку здійснюється за формулою [9, с. 111]:

$$\Pi = C_{пр} \times Q_p - C_{пок} \times Q_n - B,$$

де $C_{пр}$ – ціна продажу, грн.;

$C_{пок}$ – ціна покупки, грн.;

Q_p – обсяг реалізації в натуральному вираженні, шт.;

Q_n – обсяг закупівель (пропозиції) в натуральному вираженні, шт.;

Π – сукупний прибуток від реалізації, грн.;

B – витрати обігу, грн.

Можна зауважити, що якби ми знали скільки буде сягати попит на продукцію, то підприємство закупило б оптимальну кількість товару.

Визначимо об'єм оптових закупівель у постачальників в залежності від ймовірних коливань попиту населення.

Припустимо, що в умовах коливання попиту $G_j = Q_p = \{3000, 5000, 7000, 10000\}$ у підприємства існують три стратегії збуту товару: $Q_n(1) = 5000$ шт.; $Q_n(2) = 7000$ шт.; $Q_n(3) = 10000$ шт. за ціною продажу $C_{пр} = 12.5$ грн. при

Таблиця 1

Матриця прибутку стратегій при невизначеній ринковій кон'юктурі

Обсяг закупівель, шт.	Розмір прибутку від реалізації П в залежності від попиту (G) грн.			
	G1=3 000	G2= 5 000	G3=7 000	G4=10 000
Qn (1)=5 000	-2 750	16 250	16 250	16 250
Qn (2)=7 000	-15 250	3 750	22 750	22 750
Qn (3)=10 000	-34 000	-15 000	4 000	32 500

Таблиця 2

Максимальні елементи в матриці прибутку стратегій при невизначеній ринковій кон'юктурі

Обсяг закупівель, шт.	Розмір прибутку від реалізації П в залежності від попиту (G) грн.			
	G1=3 000	G2= 5 000	G3=7 000	G4=10 000
Qn (1)=5 000	-2 750	16 250	16 250	16 250
Qn (2)=7 000	-15 250	3 750	22 750	22 750
Qn (3)=10 000	-34 000	-15 000	4 000	32 500
max	-2 750	16 250	22 750	32 500

Таблиця 3

Матриця втрат стратегій при невизначеній ринковій кон'юнктурі

Обсяг закупівель, шт.	Розмір втрат в залежності від попиту (G) грн.				max
	G1=3 000	G2= 5 000	G3=7 000	G4=10 000	
Qn (1)=5 000	0	0	6 500	16 250	16 250
Qn (2)=7 000	12 500	12 500	0	9 750	12 500
Qn (3)=10 000	31 250	31 250	18 750	0	31 250

ціні покупки $C_{\text{пок}} = 6.25$ грн. і середніх витратах $B = 3$ грн. / шт.

Відповідно до ресурсних можливостей підприємства розраховуємо варіанти середньорічного прибутку за формулою, а результати зводимо в таблиці 1.

Після побудови матриці прибутку, знаходимо максимальні елементи в кожному стовпці в таблиці 2.

Тепер будемо матрицю втрат за формулою:

$$P = \begin{bmatrix} P_{11} & \dots & P_{1n} \\ \dots & P_{ij} & \dots \\ P_m & \dots & P_{mn} \end{bmatrix},$$

де $p_{ij} = \max_i a_{ij} - a_{ij}$.

Після цього зводимо їх в таблиці 3.

Відповідно до критерію Севіджа, перевагу слід надавати рішенням, для якого втрати, максимальні за різних варіантів умов, виявляються мінімальними.

$$H_s = \min_i \max_j p_{ij},$$

$$H_s = \min_i a_i,$$

$$A_i = \max_j p_{ij},$$

тоді $H_s = \min (16250; 12500; 31250) = 12500$ – найбільш сприятлива стратегія Q2.

Вибір рішення Q2 гарантує, що у випадку несприятливих обставин, втрати не перевищать 12500 грн.

За підсумками вищеописаних обчислень робимо висновок: стратегія Q2 є оптимальною.

Висновки. У статті нами пропонується такий підхід до визначення управлінського рішення в умовах невизначеності.

Управлінське рішення в умовах невизначеності – це результат аналізу, прогнозування, оптимізації, економічного обґрунтування і вибору альтернативи в умовах недостатньої кількості відомостей, повної або часткової відсутності інформації.

Для прийняття управлінських рішень в умовах невизначеності застосовують два підходи. За першим підходом – особа, яка приймає рішення, використовує наявну в неї інформацію, власні судження і досвід для висунування власних припущень відносно ймовірностей тих чи інших умов, в яких опиниться компанія. За другим підходом – особа, яка приймає рішення, застосовує для оцінки передбачуваних стратегій чотири критерії: критерій рішення Вальда; альфа-критерій рішення Гурвіца; критерій рішення Севіджа; критерій рішення Лапласа.

Свою увагу в дослідженні ми сконцентрували саме на критерії Севіджа, за яким проаналізували для компанії ТОВ «Ласуня» такі питання: визначення оптимальної стратегії оптових закупівель; визначення оптимальної стратегії збуту. Та визначили оптимальну стратегію оптових закупівель та збуту продукції.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Донець Л.І. Обґрунтування господарських рішень і оцінювання ризиків: навч. посібн. / Л.І. Донець, О.В. Шепеленко, С.М. Баранцева. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 472 с.
2. Гриньова В.М. Інвестиційний менеджмент / В.М. Гриньова, В.О. Коюда, Т.І. Лепейко. – 2-е вид. – Харків: ВД «Інжек», 2005. – 664 с.
3. Рудашевский В.Д. Риск, конфликт и неопределенность в процессе принятия решений и их моделирование / В.Д. Рудашевский. – М.: Экономика, 1990. – 254 с.
4. Лапуста М.Г. Риски в предпринимательской деятельности / М.Г. Лапуста, Л.Г. Шаршукова. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 224 с.
5. Шубан М.В. Вибір в умовах невизначеності та ризику [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua.convdocs.org/docs/index-219967.html>.
6. Хорин А.Н. Стратегический анализ: учебное пособие / А.Н. Хорин, В.Э. Керимов. – М.: Эксмо, 2006. – 288 с.
7. Федорчак О.В. Критерії вибору оптимального державно-управлінського рішення в умовах невизначеності / О.В. Федорчак // Ефективність державного управління. - 2012. - № 32. - С. 236-246.
8. Бушуєв С.Д. Керівництво з питань проектного менеджменту / С.Д. Бушуєв. – К.: Українська асоціація управління проектами, 2009. – 197 с.
9. Вітлінський В.В. Економічний ризик та методи його вимірювання: підручник / В.В. Вітлінський, С.І. Наконечний, О.Д. Шарапов. – К.: КНЕУ, 2010. – 354 с.

УДК 338.439

Оцінювання інноваційного потенціалу суб'єктів господарювання харчової промисловості

Юринець З.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Львівського національного університету імені Івана Франка

Круглякова В.В.

аспірант кафедри менеджменту
Львівського національного університету імені Івана Франка

У статті досліджено проблеми оцінки інноваційного потенціалу суб'єктів господарювання харчової промисловості. Наведені основні підходи до оцінки інноваційного потенціалу підприємств та запропоновані компоненти інноваційного потенціалу підприємств харчової промисловості. Розроблено методологію розрахунку інтегрального показника оцінки інноваційного потенціалу підприємств харчової промисловості.

Ключові слова: інновації, харчова промисловість, підприємництво, інноваційний потенціал, інтегральний показник, компоненти.

Юринець З.В., Круглякова В.В. ОЦЕНИВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В статье исследованы проблемы оценки инновационного потенциала субъектов хозяйствования пищевой промышленности. Наведены основные подходы к оценке инновационного потенциала предприятия и представлены компоненты инновационного потенциала предприятий пищевой промышленности. Разработанная методология расчета интегрального показателя оценки инновационного потенциала предприятий пищевой промышленности.

Ключевые слова: инновации, пищевая промышленность, предпринимательство, инновационный потенциал, интегральный показатель, компоненты.

Yurynets Z.V., Krugliakova V.V. THE ESTIMATION OF INNOVATIVE POTENTIAL OF BUSINESS ENTITIES IN FOOD INDUSTRY

In the article the authors studies problems of innovation potential evaluation of the food industry business entities. The main approaches to assessment of enterprises innovative potential are induced. Components of innovative potential of business entities of the food industry is proposed. The method of calculating the integrated indicator of an estimation of innovative potential of food industry enterprises is justified.

Keywords: innovations, food industry, entrepreneurship, innovation potential, integrated indicator, components.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В сучасних умовах розвитку серед головних заходів, які дають змогу суб'єктам господарювання харчової промисловості підвищувати власну конкурентоспроможність, важливе місце відводиться формуванню інноваційної стратегії, управлінню й оцінці інноваційного потенціалу, вибору методів його нарощення.

Процес управління інноваційним потенціалом на мікроекономічному рівні передбачає необхідні елементи, що співвіднесені із функціональними завданнями суб'єктів господарювання: розроблення цілей та завдань відповідно до моделі процесу управління інноваційним потенціалом; розроблення виконавчих процедур; виявлення й оцінювання інноваційного потенціалу; формування та

нагромадження інноваційного потенціалу; оцінювання й аналіз ефективності використання інноваційного потенціалу; проведення розширеного аналізу внутрішнього та зовнішнього середовища організацій; побудови матриці реагування на дії конкурентів на основі оціненого інноваційного потенціалу; вибір методів і форм управлінського впливу на підвищення ефективності інноваційного потенціалу; вибір методів трансферу інноваційних розробок; мотивування до максимального використання інноваційного потенціалу; контроль і коригування результатів управління інноваційним потенціалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження головних проблем та процесів, які виникають у ході інноваційної діяльності суб'єктів господарювання віднайшли відобра-

ження у працях таких вчених, як О. Амоша, Ю. Бажал, О. Балабан, В. Геєць, В. Губіна, С. Іляшенко, Д. Карамішев, М. Кизима, Б. Малиняк, В. Пономаренко, Л. Федулова, П. Цибулов та ін. Значний внесок у дослідження інноваційного потенціалу здійснили: Л. Антонюк, О. Гаврилюк, Т. Гнатська, Н. Дацій, Л. Дейнеко, І. Новіков, В. Потапенко, В. Федоренко та ін. Теоретико-методологічні основи управління інноваційним процесом і потенціалом досліджуються у наукових працях П. Друкера, Дж. Кейнса, Р. Нельсона, М. Портера, Б. Санто, Б. Твісса, Й. Шумпетера та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на доволі значний внесок у вирішення теоретичних і практичних аспектів зазначеної проблематики, залишається низка дискусійних питань, а саме: пошук оптимального підходу до оцінювання інноваційного потенціалу суб'єктів господарювання харчової промисловості, обчислення рівня інноваційного потенціалу із врахуванням усіх необхідних його компонентів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Основна ціль статті полягає у поглибленому вивченні теоретико-методологічних основ дослідження інноваційного потенціалу суб'єктів господарювання харчової промисловості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інноваційний потенціал суб'єктів господарювання – це комплекс прогнозованих чи мобілізованих ресурсних, системних, функціональних можливостей, які дають змогу створювати, впроваджувати та реалізовувати інновації різних видів, забезпечувати конкурентоспроможність продукції (послуг) суб'єктів господарювання відповідно до цілей їх діяльності та інноваційної стратегії [1].

Проведений контент-аналіз дав змогу виокремити найбільш поширені підходи до дослідження інноваційного потенціалу господарюючих суб'єктів (табл. 1). Кожен підхід має переваги і недоліки та здебільшого доповнює попередній.

Серед усіх зазначених методів і підходів до оцінювання інноваційного потенціалу суб'єктів господарювання найбільш вагомим залишається ресурсний підхід, оскільки дає змогу реально виявляти усі можливості втілення інноваційного процесу організаціями та максимально враховувати усі компоненти інноваційного потенціалу. Здебільшого для оцінювання інноваційного потенціалу підприємств застосовують надто громіздкі методи дослідження, де включають чи не усі

можливі елементи потенціалу. Такі підходи лише ускладнюють процес аналізування, оцінювання й обчислення рівня інноваційного потенціалу підприємств.

На сучасному етапі поступу економіки України питання функціонування суб'єктів господарювання харчової промисловості актуалізовані не лише проблемою посилення конкурентоспроможності харчової продукції, але й потребою активного впровадження передових досягнень НТП та інтелектуалізацію усіх факторів виробництва.

Отже, на підставі вищесказаного та проведеного контент-аналізу пропонуємо інноваційний потенціал суб'єктів господарювання харчової промисловості розглядати через призму чотирьох головних компонентів: економічна, організаційно-технічна, фінансово-інвестиційна й управлінська компоненти. Показники, які характеризують кожен напрям оцінювання інноваційного потенціалу наведені у таблиці 2.

Для обчислення рівня інноваційного потенціалу суб'єктів господарювання харчової промисловості потрібно здійснювати аналіз та оцінку отриманих показників з показниками базового (еталонного) періоду або за рівнем відхилення від нормативного значення щодо діяльності суб'єктів господарювання.

Інтегральний показник рівня інноваційного потенціалу суб'єктів господарювання харчової промисловості будемо визначати так (I_{rn}):

$$I_{rn} = \sum_{i=1}^n \frac{\sum_{j=1}^m D_{ij}}{m} * V_i, \quad (1)$$

D_{ij} – результуюче значення j -го показника, що належить до i -ї групи індикаторів;

V_i – сила впливу i -ї групи, по якій проводиться оцінка, на узагальнений рівень інноваційного потенціалу;

m – кількість показників у кожній групі оцінювання;

n – кількість груп, за якими проводиться оцінка.

У практичних додатках теорії нечітких множин використовується велика кількість різних типів функцій приналежності. Однак найбільшу популярність отримала функція приналежності (бажаності) Харінгтона, введена емпіричним шляхом. Система оцінювання, розроблена Харінгтоном, у літературі названа безрозмірною шкалою бажаності. Значення шкали мають інтервал від 0 (нижній рівень) до 1 (найкраще значення) і мають п'ять піддіапазонів якості [8, с. 171-174].

Таблиця 1

Основні підходи до оцінювання інноваційного потенціалу суб'єктів господарювання

Підходи щодо дослідження інноваційного потенціалу суб'єктів господарювання	
<i>Ресурсний підхід до вивчення й оцінювання інноваційного потенціалу</i>	
Характеристика	Інноваційний потенціал розглядають як множину ресурсів, які забезпечують проведення інноваційної діяльності суб'єктами господарювання.
Ключові моменти	Дає змогу провести оцінювання поточного стану розвитку інноваційної діяльності та процесу; реальним є виявлення можливостей втілення інноваційного процесу за умови взаємозв'язку ресурсних елементів інноваційного потенціалу та їх граничними формами ознаки, цільовими напрямками й орієнтирами. Для цього підходу характерним є відсутність повноти дослідження, оскільки за різних обставин та умов ресурси на підприємствах можуть використовуватися по-різному, давати в кінцевому випадку різні економічні результати, а отже, не можуть бути головним джерелом інноваційного розвитку господарюючих суб'єктів.
<i>Дослідження особливостей та окремих аспектів інноваційного потенціалу</i>	
Характеристика	Здебільшого інноваційний потенціал пов'язують із інтелектуальним, творчим, науковим чи науково-технічним потенціалами.
Ключові моменти	Цей підхід вимагає коригування та врахування особливостей інноваційного розвитку, процесів, йому притаманна порівняно невисока складність проведення обчислень.
<i>Комплекс можливостей використання виробничого потенціалу та ресурсів</i>	
Характеристика	Акцентує увагу на використаних і прихованих ресурсних можливостях. Останні особливо цінні, оскільки завдяки ним за умови виявлення і реалізації можна досягнути намічених цілей
Ключові моменти	Цей підхід більш глибоко та повніше виявляє особливості інноваційного потенціалу, оскільки розкриває поняття прихованих можливостей і ресурсів, однак виявлення цих можливостей викликає певну складність
<i>Поєднання усіх вищеписаних підходів</i>	
Характеристика	Інноваційний потенціал проявляється як певна міра здатності (наявність і збалансованість складу та структури елементів інноваційного потенціалу), готовності (достатність рівня розвитку потенціалу здійснення інноваційних процесів у країні) господарюючого суб'єкта проводити інноваційну діяльність і втілювати інноваційний процес.

Джерело: розроблено на основі [2, 3, 4, 5, 6, 7, 8]

Таблиця 2

Показники для оцінювання інноваційного потенціалу суб'єктів господарювання харчової промисловості

1. Економічна компонента
• Чистий дохід від реалізації продукції (інновації, технології, товарів, робіт, послуг)
• Чистий дохід від реалізації продукції (інновації) в розрахунку на одного споживача
• Частка прибутку, який отриманий від реалізації продукції (інновації), у загальному обсязі прибутку за рік (період)
• Швидкість просування продукції (інновації) на ринок
• Прибуток, який отриманий від реалізації патентів
• Відношення прибутку, який отриманий від реалізації патентів, до витрат на їхню розробку
• Економія витрат у разі впровадження інновацій (технології) за рік (період)
• Відносна економія витрат у разі впровадження інновацій (технології) за рік (період) (до загального обсягу валового прибутку)
• Частка поточних витрат на НДДКР у виручці
• Частка капітальних витрат на НДДКР у загальному обсязі інвестицій
• Конкурентоспроможність продукції (інновації)
• Частка ринку продукції (інновації)
• Частка витрат на збут, просування продукції (інновації) у загальному обсязі витрат
• Відношення виручки від реалізації продукції (інновації) до витрат на її просування

• Продуктивність праці у результаті впровадження інновацій, реалізації продукції (інновацій)
• Частка персоналу, задіяного в інноваційних проектах на звітну дату порівняно з базовим роком
• Обсяг реалізації продукції у вартісному вираженні порівняно із базовим роком
2. Організаційно-технічна компонента
• Частка високотехнологічного обладнання (технологій) у загальній структурі матеріально-технічного забезпечення
• Тривалість циклу розроблення, освоєння, виробництва продукції (інновації)
• Рівень ритмічності розроблення, освоєння, виробництва продукції (інновації)
• Кількість упроваджених нових видів технологічних процесів за період (рік)
• Кількість освоєних нових видів продукції
• Питома вага продукції, виготовленої за прогресивною (інноваційною) технологією в загальному обсязі продукції
• Коефіцієнт використання виробничої потужності у разі виробництва продукції (інновації)
• Коефіцієнт гнучкості виробництва
• Коефіцієнт прогресивності технології
• Рівень браку продукції (інновації)
• Рівень технічної озброєності й енергоозброєності
• Загальна кількість впроваджених інновацій за період (рік)
• Кількість патентів, які отримані за період (рік)
• Ступінь використання сучасних комп'ютерних технологій
• Кількість інноваційних заходів, спрямованих на підвищення ефективності виробництва на звітну дату порівняно з базовим роком
• Коефіцієнт модернізації устаткування на звітну дату порівняно з базовим роком
• Коефіцієнт зносу обладнання
3. Фінансово-інвестиційна компонента
• Рентабельність реалізованої продукції (інновації)
• Рентабельність сукупного капіталу
• Рентабельність власного капіталу
• Рентабельність інвестованого капіталу
• Рентабельність активів
• Рентабельність технічного капіталу
• Інвестиції в основний капітал
• Коефіцієнт оборотності активів
• Коефіцієнт оборотності запасів (у днях)
• Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (за чистим доходом від продажів продукції (інновації), у днях)
• Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача)
• Гудвіл (вартість ділової репутації)
• Грошовий потік за усіма видами діяльності та загалом по підприємству
4. Управлінська компонента
• Коефіцієнт ефективності системи управління (відношення витрат на управління підприємством до виручки від продажів продукції, товарів, робіт і послуг)
• Коефіцієнт ефективності апарату управління (відношення обсягу продажів до середньо-облікової чисельності працівників апарату управління)
• Рівень оплати праці персоналу, який задіяний у НДДКР
• Рівень кваліфікації персоналу, який задіяний у НДДКР на звітну дату порівняно з базовим роком
• Рівень раціональності побудови структури управління та бізнес-моделі компанії
• Рівень розподілу сфер відповідальності, обов'язків і повноважень
• Ступінь інтенсифікації виробництва
• Частка новітніх (інноваційних) управлінських технологій у структурі системи управління за період (рік)

Таким чином, шкала інтерпретації та межі значень інтегрального показника оцінювання інноваційного потенціалу суб'єктів господарювання харчової промисловості в контексті груп подані у табл. 3.

Таблиця 3

Шкала інтерпретації та межі значень інтегрального показника оцінювання інноваційного потенціалу суб'єктів господарювання харчової промисловості

Рівень	Межі значень інтегрального показника оцінювання інноваційного потенціалу
Нижній рівень	(0 – 0,2]
Рівень нижче середнього	(0,2 – 0,37]
Середній рівень	(0,37 – 0,63]
Рівень вище середнього	(0,63 – 0,8]
Високий рівень	(0,8 – 1]

Узагальнені оцінки у межах груп отримуються через підсумок усіх одиничних оцінок, що відносяться до певної групи. Водночас

інтегральний показник одержується через додавання підсумкових результатів оцінок. Також в процесі розрахунку рівня інноваційного потенціалу суб'єктів господарювання харчової промисловості треба брати до уваги ступень впливу усіх груп оцінювання (їхні ваги), які можна одержати у результаті проведення експертного оцінювання.

Висновки з цього дослідження. Одним із невід'ємних завдань у ході формування й управління інноваційним процесом і діяльністю суб'єктів господарювання харчової промисловості є виявлення, формування та нарощення інноваційного потенціалу із виділення його головних компонентів. Серед цих компонентів ключовими вважаємо економічну, організаційно-технічну, фінансово-інвестиційну й управлінську компоненти. Щодо обчислення рівня інноваційного потенціалу суб'єктів господарювання, то цей процес повинен бути не ускладненим, доступним і максимально зрозумілим. За таких обставин оцінка інноваційного потенціалу дасть змогу виявити та проаналізувати усі потенційні можливості та ресурсне забезпечення досліджуваних об'єктів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Юринець З. В. Нейромережеве моделювання як інструмент прогнозування інноваційного розвитку економіки України / З. В. Юринець, В. В. Круглякова // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – № 6. – С. 425-432.
2. Гриньов А. В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління / А. В. Гриньов. – Х. : ІНЖЕК, 2003. – 308 с.
3. Гришова І. Ю. Підходи до формування інноваційного потенціалу підприємств харчової промисловості / І. Ю. Гришова, Т. М. Гнатєва // Економіка та інноваційний розвиток національного господарства: Інноваційна економіка. – 2013. – № 1(39). – С. 15–18.
4. Губіна В. В. Інновації як фактор конкурентоспроможності в харчовій промисловості / В. В. Губіна // Ефективна економіка. – 2013. – № 7. Електронний ресурс. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=376>.
5. Дейнеко Л.В. Харчова промисловість України: ефективність використання виробничих ресурсів і кадрового потенціалу / Л.В. Дейнеко [та ін.] ; НАН України ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України». – К., 2013. – 120 с.
6. Інновації : проблеми науки та практики: монографія / [під ред. д.е.н., проф. В. С. Пономаренка, д.е.н., проф. М. О. Кизима, д.е.н., проф. О. М. Тищенко]. – Х. : ФОР Александрова К.М.; ІНЖЕК, 2008. – 232 с.
7. Федулова Л. І. Обґрунтування напрямів інноваційного розвитку підприємств хлібопекарної галузі : [монографія] / Л. І. Федулова. – К. : НУХТ, 2009. – 512 с.
8. Грабовський О. В. Регуляризація визначення показників якості функціонування ІВС з врахуванням нечіткості інформації / О. В. Грабовський, С. Л. Волков, О. О. Скопа // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Нові рішення в сучасних технологіях. – Х: НТУ «ХПІ», – 2013. – № 26(999). – С. 169-174.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.142.2

Оцінка бюджетного забезпечення розвитку регіонів України

Вахович І.М.доктор економічних наук,
професор кафедри фінансів

Луцького національного технічного університету

Купира М.І.

аспірант кафедри фінансів

Луцького національного технічного університету

У статті проаналізовано стан бюджетного забезпечення розвитку регіонів України. Доведено, що бюджетний потенціал регіону характеризує потенційну можливість акумулювання фінансових ресурсів у бюджеті відповідного рівня. Досліджено реальний бюджетний потенціал, який фактично здатний сформувати та забезпечити регіон у визначених умовах. Виявлені диспропорції зумовлюють потребу перегляду регіональної політики бюджетного забезпечення, адже навіть достатність фінансових надходжень не призводить до покращення соціально-економічної ситуації в регіонах.

Ключові слова: бюджетний потенціал, бюджетне забезпечення, місцевий бюджет, доходи, видатки, самофінансування.

Вахович И.М., Купира М.И. ОЦЕНКА БЮДЖЕТНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ

В статье проанализировано состояние бюджетного обеспечения развития регионов Украины. Доказано, что бюджетный потенциал региона характеризует потенциальную возможность аккумулирования финансовых ресурсов в бюджете соответствующего уровня. Исследован реальный бюджетный потенциал, который фактически способен сформировать и обеспечить регион в определенных условиях. Выявленные диспропорции обуславливают необходимость пересмотра региональной политики бюджетного обеспечения, ведь даже достаточность финансовых поступлений не приводит к улучшению социально-экономической ситуации в регионах.

Ключевые слова: бюджетный потенциал, бюджетное обеспечение, местный бюджет, доходы, расходы, самофинансирование.

Vakhovych I.M., Kupyra M.I. EVALUATION OF THE BUDGET PROVISION OF DEVELOPMENT OF REGIONS OF UKRAINE

The article analyzes the state of the budget ensuring regions of Ukraine. It is proved that fiscal potential of the region characterizing the potential accumulating financial resources in the budget of the appropriate level and investigated a real fiscal potential is actually able to form and provide the region with certain conditions. The identified cause the disproportions need to revision of regional policy budget provision, even after financial income the sufficiency does not lead to improvement socio-economic situation in the regions.

Keywords: budgetary potential, budgetary provision, the local budget, revenues, costs, self-financing.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Децентралізація фінансових відносин, що є характерною рисою сучасного економічного розвитку України, зумовлює підвищення ролі місцевих органів влади в забезпеченні ефективного розвитку своїх територій. Це викликає необхідність вирішити низку проблем, пов'язаних з удосконаленням методів формування та використання фінансових ресурсів адміністративно-територіаль-

них одиниць. Успішне вирішення проблем соціально-економічного розвитку регіонів, задоволення потреб територіальної громади безпосередньо залежить від результативності залучення та ефективності використання фінансових ресурсів регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі існує багато досліджень, присвячених оцінці бюджетного забезпечення розвитку регіонів України. Най-

більш обґрунтованими є праці таких вітчизняних учених, як: І.М. Вахович, М.В. Кирику, Л.В. Лисяк, Л.В. Панасюк, Т.М. Чернякова, Ю.І. Стадницький, М.Д. Пасічний, О.В. Прокopenко, Н.В. Кузьминчук, В.Я. Швець. Однак незважаючи на достатньо глибокі та вагомні наукові здобутки з зазначених питань, оцінка бюджетного забезпечення розвитку регіонів з урахуванням проблем соціально-економічного розвитку та бюджетного потенціалу території потребує подальших досліджень та уточнень.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Ураховуючи те, що фінансовою базою функціонування органів місцевого самоврядування виступають місцеві бюджети, соціально-економічний розвиток регіону значною мірою визначається бюджетним потенціалом, тобто тим обсягом фінансових ресурсів, достатнім для стимулювання розвитку виробництва та сфер діяльності, які не можуть функціонувати самостійно.

По-перше, бюджетний потенціал регіону характеризує потенційну можливість акумулювання фінансових ресурсів у бюджеті відповідного рівня, а по-друге, доцільно дослідити реальний бюджетний потенціал, який фактично здатний сформувати та забезпечити регіон у визначених умовах.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає в оцінці бюджетного забезпечення розвитку регіонів України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для виявлення особливостей бюджетного забезпечення населення за регіонами країни доцільною є оцінка середнього рівня доходів та витрат на душу населення (рис. 1, 2).

За рівнем доходів місцевих бюджетів, утворених самостійно, лідирують м. Київ (7 654,9 грн. на одну особу), Дніпропетровська (4 043 грн.), Київська (3 548,7 грн.), Запорізька (3 183,5 грн.), Полтавська (3 340 грн.), Одеська (2 899,9 грн.), Харківська (2 889 грн.) та Черкаська (2 560,1 грн.) області, що зумовлено високою економічною активністю регіонів та вищою сумою податкових відрахувань до місцевих бюджетів. Регіонами, в яких витрати бюджетів задовольняються за рахунок міжбюджетних трансфертів, є Луганська (977,8 грн. на одну особу), Закарпатська (1 644,6 грн.), Донецька (1 656,8 грн.), Тернопільська (1 742,7 грн.), Чернівецька (1 819,9 грн.), Івано-Франківська (1 859,9 грн.), Рівненська (1 901,4 грн.) та Волинська

(2 118,3 грн.) області. У середньому по Україні в 2015 р. обсяг доходів місцевих бюджетів на одну особу збільшився на 896,9 грн., або на 33,8%, порівняно з 2010 р.

У розрізі регіонів України обсяги витрат місцевих бюджетів на одного мешканця характеризуються значними відмінностями: найвищі показники спостерігаються у Києві (9 650,2 грн. на одного мешканця), Дніпропетровській (7 390,6 грн.), Київській (7 351,2), Волинській (7 338,7 грн.), Рівненській (7 225,7 грн.), Полтавській (7 183,5 грн.), Кіровоградській (7 107,4 грн.), Львівській (7 045,5 грн.) областях; найнижчі – у Луганській (2 025 грн. на одного мешканця), Донецькій (3 191,5 грн.), Харківській (6 333,3 грн.), Херсонській (6 423,7 грн.) та Чернівецькій (6 461 грн.) областях. У середньому по Україні в 2015 р. обсяг витрат місцевих бюджетів на одну особу збільшився на 2 781,18 грн., або на 45,6%, порівняно з 2010 р.

Наведені дані свідчать, що система формування місцевих бюджетів потребує подальшого реформування. Передусім необхідно поставити витрати місцевих бюджетів у залежність від доходів на відповідних територіях, створити зацікавленість місцевих органів самоврядування і громади в розвитку виробництва та підвищенні прибутковості своїх територій, підтримати економічно відсталі регіони. Для цього необхідна перебудова фінансових відносин – розроблення фінансового механізму території, що є складною і динамічною системою. Однак перебудова регіональних фінансів не може зводитися до розробки принципів формування місцевих бюджетів. Вона стосується всієї сукупності відносин щодо розподілу та використання фінансових ресурсів, які створюються на даній території, перерозподільчих регіональних процесів.

Невідповідність доходів та видатків місцевих бюджетів у регіонах України подано на рис. 3.

За обмежених можливостей централізованого фінансування слід порівняти свої потреби з внутрішніми ресурсами розширеного відтворення, тобто економічні результати функціонування господарства мають гарантувати виконання програм економічного і соціального розвитку. Таким чином, установлюється залежність доходів бюджету від рентабельності функціонування господарства й ефективності використання ресурсів регіону; водночас видаткова частина бюджету повинна підпорядковуватися основному завданню –

ефективному соціально-економічному розвитку та забезпеченню життєдіяльності населення. Оскільки розвиток регіону значною

мірою залежить від зацікавленості громадян, потрібно, щоб населення регіону перетворювалося у суб'єкт господарюючих відносин.

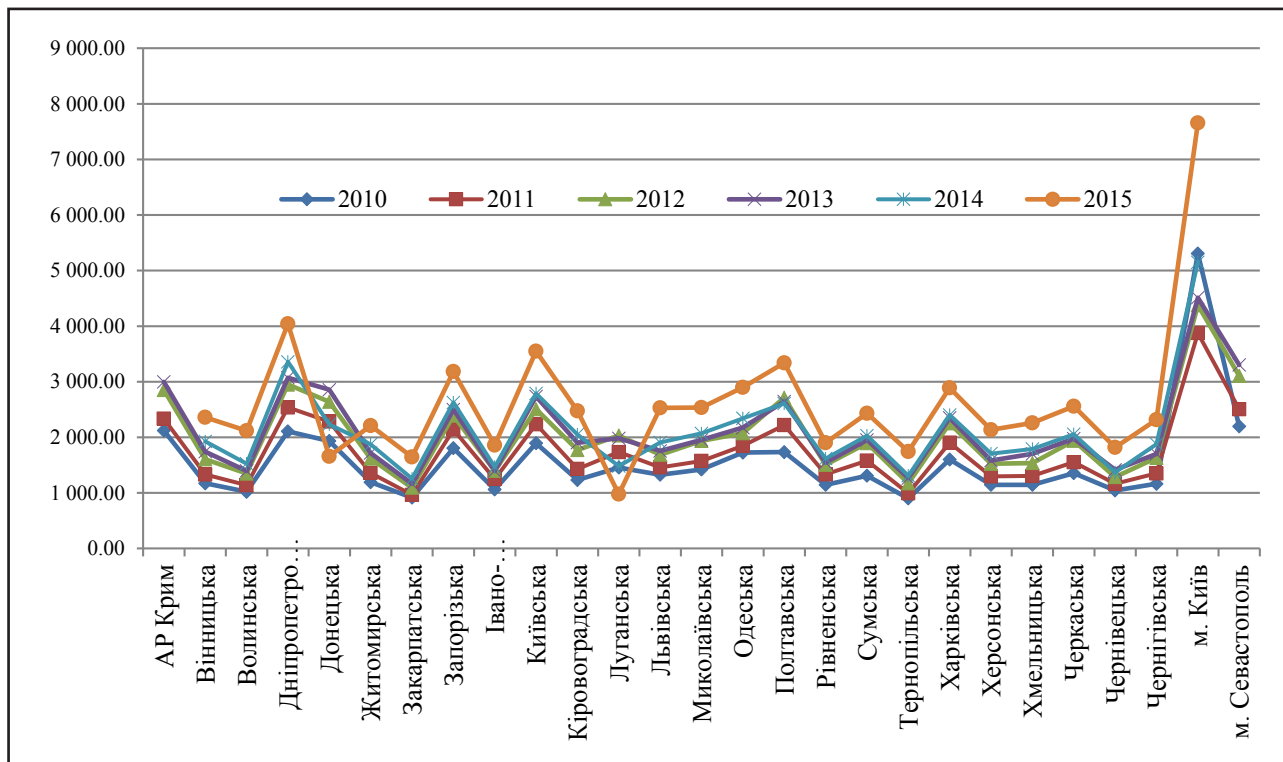


Рис. 1. Динаміка рівня доходів місцевих бюджетів на одну особу за регіонами України в 2010–2015 рр., грн. (без міжбюджетних трансфертів)

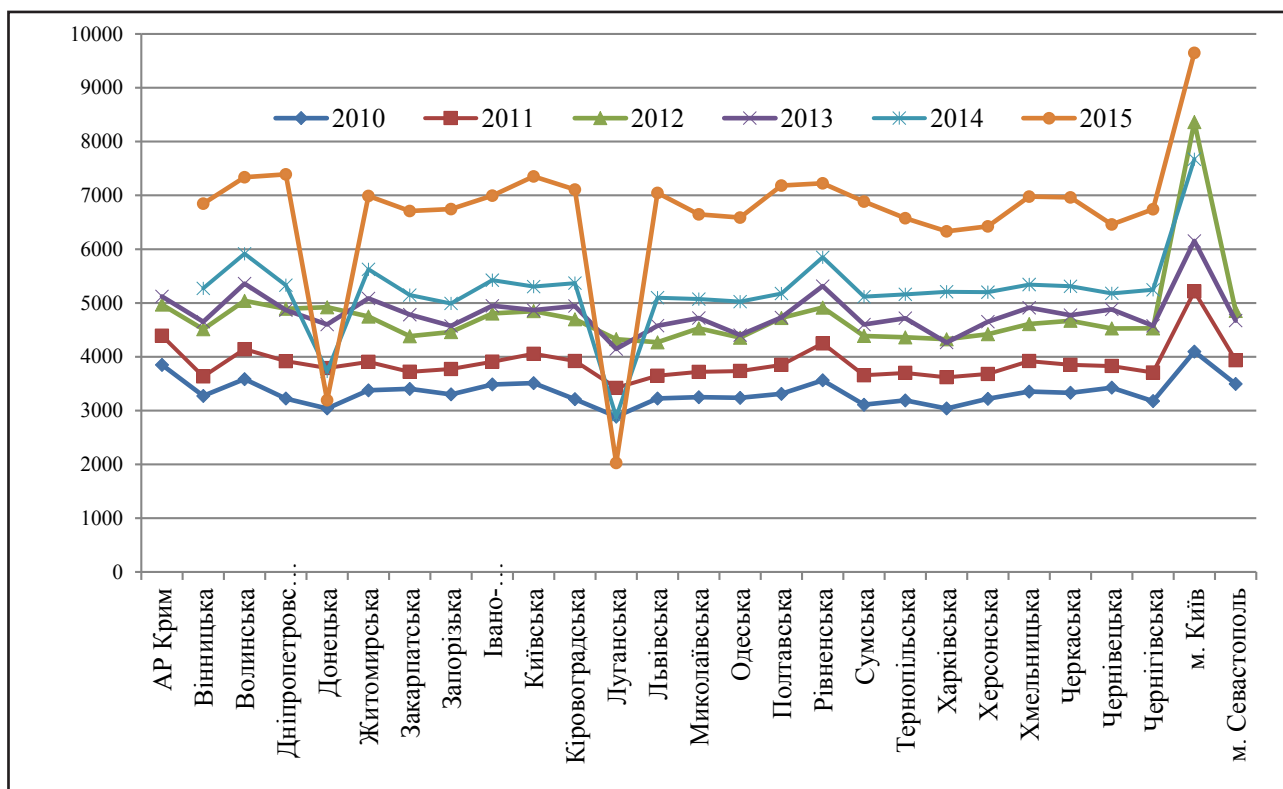


Рис. 2. Динаміка рівня витраток місцевих бюджетів на одну особу за регіонами України в 2010–2015 рр., грн. (без міжбюджетних трансфертів)

Для виявлення співвідношення між обсягом видатків місцевого бюджету з урахуванням міжбюджетних трансфертів і податковими надходженнями, зібраними на території регіону, проведемо оцінку їх співвідношення за період 2010–2015 рр. (рис. 4).

У 2010 р. у м. Київ, Дніпропетровській, Київській та Донецькій областях витрати місцевих бюджетів становили 74,2%, 56,2%, 54,1% та 53,5% величини зібраних на території регіону

податків відповідно; у 2015 р. частка видатків по областях помітно зменшилася. Тобто регіони стають більш економічно активними, тому за рахунок власних коштів можуть профінансувати свої поточні потреби в повному обсязі.

Співставлення розміру видатків місцевого бюджету з урахуванням міжбюджетних трансфертів і податків, мобілізованих на території регіону (разом із тими, що справляються до

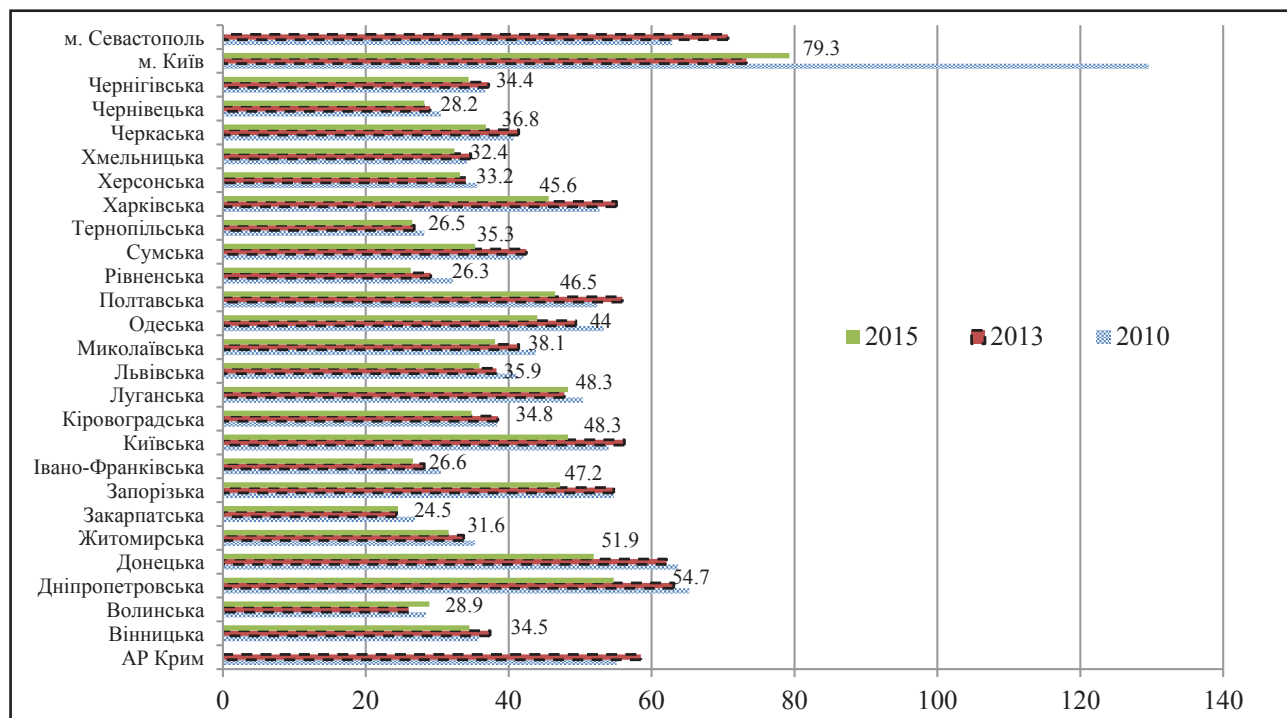


Рис. 3. Питова вага власних доходів місцевих бюджетів у видатках за регіонами України в 2010–2015 рр.,%

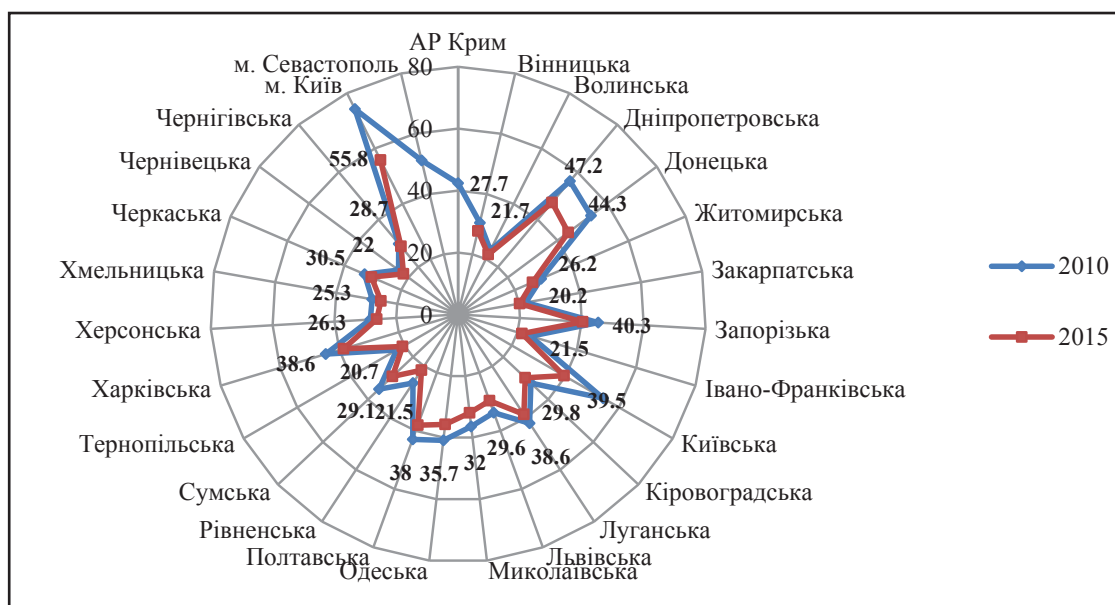


Рис. 4. Частка видатків місцевих бюджетів у податкових надходженнях у 2010 та 2015 рр., %

державного бюджету), продемонструвало, що кількість регіонів, в яких розміри видатків перевищували обсяг зібраних податків, зборів та платежів, налічувало половину з усіх 27 регіонів, що показує ступінь залежності місцевих бюджетів від зовнішнього фінансування. Найбільші податкові надходження у

ВРП спостерігається в АР Крим, м. Сімферополь, Житомирській, Запорізькій, Рівненській, Хмельницькій, Сумській, Чернівецькій та Чернігівській областях (рис. 5).

Регіони з низьким рівнем податкових надходжень не зацікавлені в наповненні бюджетів власними коштами, не стимулюють розви-

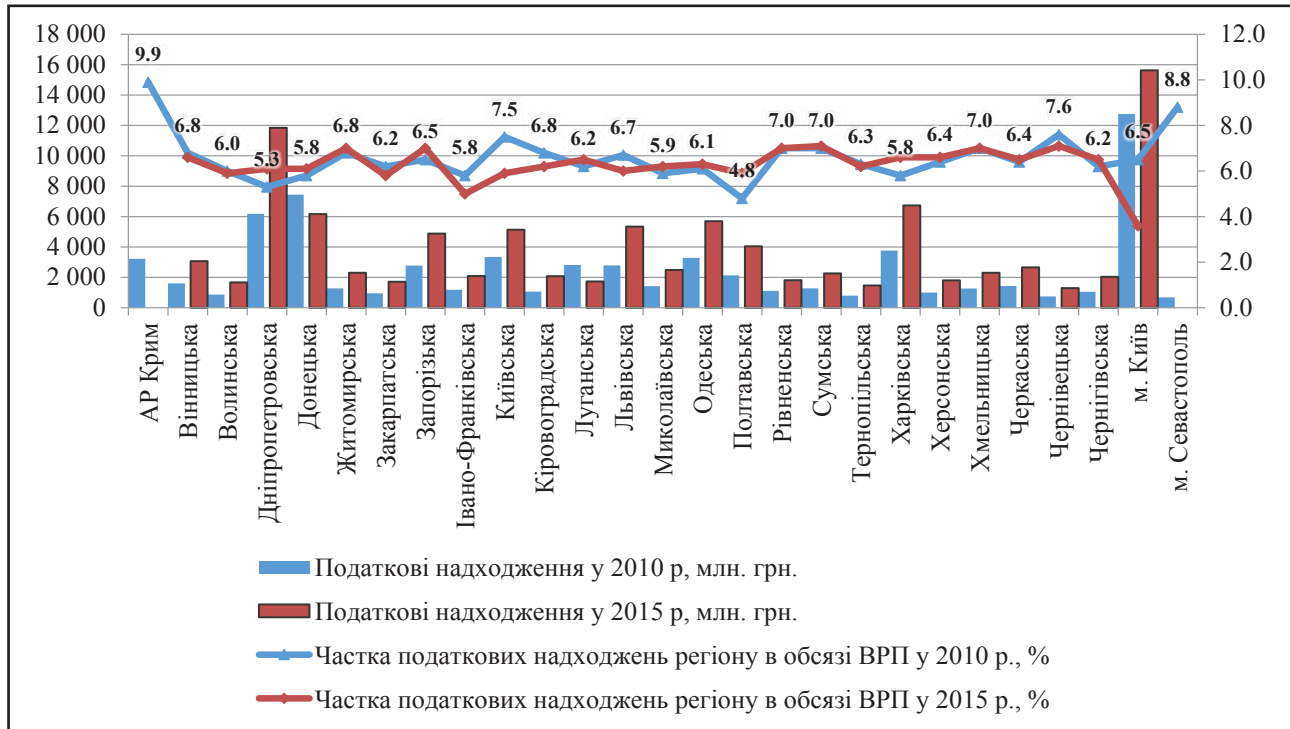


Рис. 5. Частка податкових надходжень у ВРП за регіонами України в 2010–2015 рр., млн. грн., %

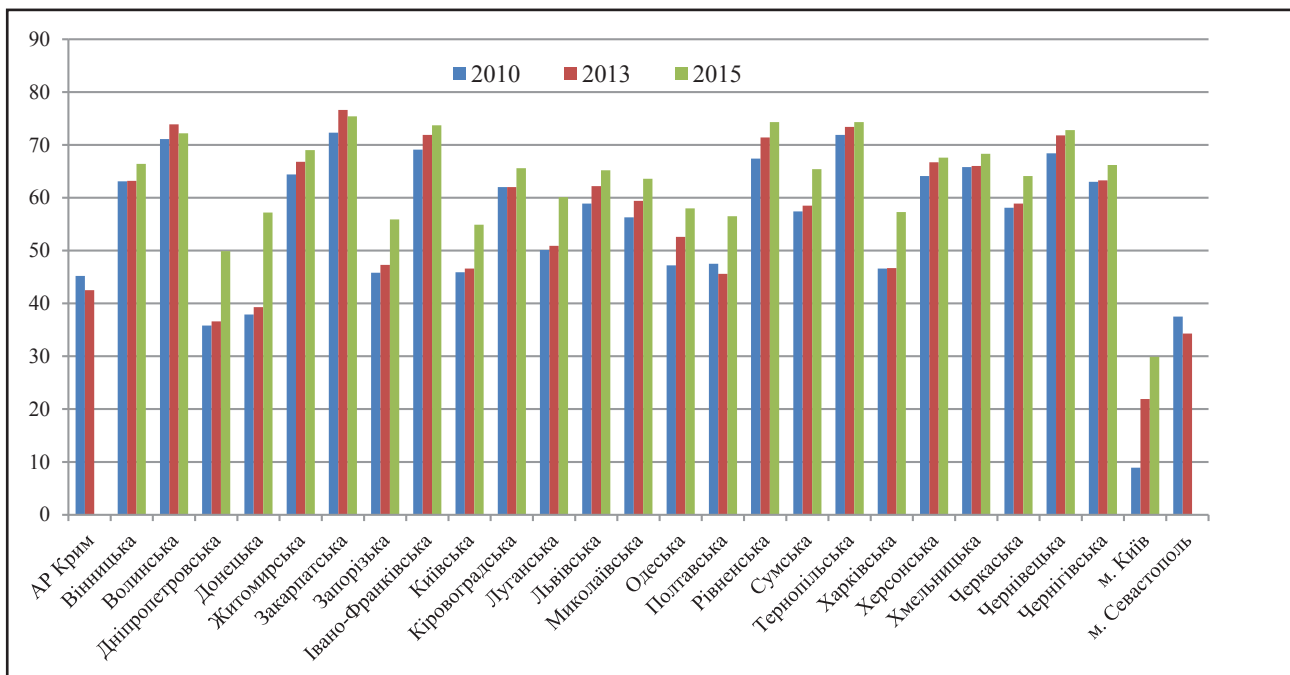


Рис. 6. Динаміка частки міжбюджетних трансфертів у доходах місцевих бюджетів за регіонами України в 2010 та 2015 рр., %

ток підприємництва в регіоні та не створюють привабливий інвестиційний клімат як основи соціально-економічної безпеки в депресивному регіоні, тому доцільно забезпечувати збільшення частки місцевих податків і зборів у бюджетних видатках та зацікавлювати органи місцевої влади в пошуку додаткових джерел наповнення бюджетів.

Важливе місце в організації міжбюджетних відносин та бюджетному регулюванні займають міжбюджетні трансферти, які є складовою частиною доходів місцевих бюджетів. Динаміку частки трансфертів у доходах місцевих бюджетів зображено на рис. 6.

Зростання частки трансфертів у доходах місцевих свідчить про недостатність обсягу власних коштів та про посилення залежності органів місцевої влади від рішень держави. Як наслідок, знижується мотивація до нарощення дохідної бази та створення власних резервів наповнення місцевого бюджету.

Критичне звуження реальної податкової бази через спад обсягів виробництва, поглинання податків і неподаткових надходжень із неплатежами і боргами, «вилучення» підприємств із-під дії податку на прибуток з огляду на їх збитковість, приховування податків і вивезення вітчизняного капіталу за кордон –

основні причини зменшення дохідної бази бюджетів регіонів. Нині різко скоротилася кількість територій, які хочуть забезпечувати себе самостійно, відсутня матеріальна зацікавленість унаслідок зростання кількості регіонів – одержувачів фінансової допомоги.

Подібна ситуація є негативною, оскільки спроможність місцевих бюджетів самостійно покривати власні видатки знижується та зростає рівень залежності бюджетів від державних органів влади.

Висновки з цього дослідження. Отже, розрахунки показали, що найвищий рівень бюджетного забезпечення спостерігається протягом 2010–2015 рр. у містах Києві та Севастополі. Серед областей лідерами є Дніпропетровська, Полтавська, Київська та Донецька області. В АР Крим також спостерігається високий рівень бюджетного забезпечення, однак слід брати до уваги, що дані для даного регіону взято без 2014 та 2015 рр. – найбільш проблемних у зв'язку з військовими подіями на сході України, анексією Криму, зменшенням експортного потенціалу країни та негативними валютними коливаннями. Вирішення виявленої проблеми потребує комплексного та системного підходів до покращення ситуації із забезпеченням позитивного тренду у наступні роки.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Вахович І.М. Організаційно-економічний механізм формування та реалізації стратегії розвитку регіону : [монографія] / З.В. Герасимчук, І.М. Вахович. – Луцьк : ЛДТУ, 2002. – 248 с.
2. Чапюк О.П. Регіональний вимір капіталізації економіки : дис. ... к.е.н. : спец. 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка» / О.П. Чапюк ; ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника». – Івано-Франківськ, 2016. – 192 с.

УДК 332

Визначення та характеристика факторів впливу на інноваційно-інвестиційну активність регіональної економіки

Зубков Р.С.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки та підприємництва,
Миколаївського міжрегіонального інституту розвитку людини
Університету «Україна»

Стаття присвячена актуальним питанням впливу внутрішніх та зовнішніх факторів на стан інноваційно-інвестиційної діяльності промислових підприємств України та Причорноморського регіону. Виділені основні групи факторів впливу на регіональну інноваційно-інвестиційну активність. Проведена характеристика кожного фактору кожної групи впливу на інноваційну діяльність та інвестиційну активність регіону.

Ключові слова: інновації, інвестиції, Причорноморський регіон, промислові підприємства, фактори впливу.

Zubkov R.S. ОПРЕДЕЛЕНИЕ И ХАРАКТЕРИСТИКА ФАКТОРОВ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННУЮ АКТИВНОСТЬ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Статья посвящена актуальным вопросам влияния внутренних и внешних факторов на состояние инновационно-инвестиционной деятельности промышленных предприятий Украины и Причерноморского региона. Выделены основные группы факторов влияния на региональную инновационно-инвестиционную активность. Проведена характеристика каждого фактора каждой группы влияния на инновационную деятельность и инвестиционную активность региона.

Ключевые слова: инновации, инвестиции, Причерноморский регион, промышленные предприятия, факторы влияния.

Zubkov R.S. DEFINITION AND CHARACTERISTICS OF IMPACTS INNOVATIVE-INVESTMENT ACTIVITY OF THE REGIONAL ECONOMY

The article is devoted to topical issues of the impact of internal and external factors on the innovation and investment activities of industrial enterprises of Ukraine and the Black Sea region. The basic factors of influence on regional innovation and investment activity. Conducted characteristics of each factor in each group impact on innovation and investment activity in the region.

Keywords: innovations, investments, the Black Sea region, industry, influence.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Насиченість інноваційною складовою економіки будь-якої країни відбувається за рахунок постійності генерації інновацій в інноваційних осередках, зокрема в самостійних суб'єктах регіонального господарювання. Тому знаходження значних фінансових ресурсів для стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності залишається актуальним питанням, яке постає перед промисловими підприємствами України загалом та Причорноморського регіону зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні дослідження інноваційно-інвестиційної діяльності промислових підприємств України висвітлені в роботах В. Александрової, Л. Антонюка, Ю. Бажала, П. Бубенка, В. Гейця, В. Гриньової, Г. Демченко, О. Єрмакової, С. Ілляшенка, М. Ситницького, П. Хорів, С. Фірсової, Л. Феду-

лової, Д. Черваньова та інших вітчизняних та зарубіжних вчених.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Отже, для України вкрай актуальним є питання впровадження регіональних інноваційних технологій, які є важливим індикатором структурних змін у напрямі підвищення конкурентоспроможності національної і регіональної економіки та ключовим показником для залучення інвестицій.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у тому, щоб виділити основні групи факторів впливу на регіональну інноваційно-інвестиційну активність та провести характеристику кожного фактору кожної групи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для оцінки внутрішніх та зовнішніх факторів впливу на стан інноваційно-інвестиційної діяльності промислових підприємств

було обрано Причорноморський регіон України, що пов'язано насамперед з його потужним потенціалом щодо розвитку інноваційних технологій. Цей факт було підтверджено рейтингом регіонів України, який був проведений у 2013 році фондом «Ефективне управління» [4].

До складу Причорноморського регіону України входять Автономна Республіка Крим, Одеська, Миколаївська, Херсонська області та м. Севастополь. Оскільки від 15 квітня 2014 року набув чинності Закон України «Про забезпечення прав і свобод громадян та правовий режим на тимчасово окупованій території України» № 1207-VII [3], який визначає статус території України, тимчасово окупованої внаслідок збройної агресії Російської Федерації, в нашому дослідженні оцінка інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств Причорноморського регіону буде проведена без врахування показників АРК та м. Севастополь.

Так, зауважимо, що у країнах Європейського Союзу для визначення ступеня інноваційно-інвестиційного розвитку країни розраховується агрегований інноваційний індекс (Summary Innovation Index (SII)), який враховує різноманітні дані з різних сфер інноваційної діяльності. Методика визначення показника SII передбачає розрахунок для кожної країни (кожного регіону) 26 параметрів, що розбиті на 5 груп (індикатори провідників інновацій (innovation drivers), інди-

катори створення знань (knowledge creation), індикатори дифузії інновацій (diffusion), індикатори освоєння (впровадження) інновацій (applications) та індикатори інтелектуальної власності (intellectual property) на основі стандартних статистичних показників системи EUROSTAT, а результати розрахунків наводяться у Європейському інноваційному табло (ЄІТ) – European Innovation Scoreboard (EIS) [1, с. 270].

Слід наголосити на тому, що у вітчизняній статистичній звітності існують певні обмеження (деякі дані вилучено з метою забезпечення виконання вимог Закону України «Про державну статистику» щодо конфіденційності інформації) з інформації щодо інноваційної діяльності підприємств. Тому наше дослідження будується на Державному статистичному спостереженні за річною формою № 1-інновація – «Обстеження інноваційної діяльності промислового підприємства», зареєстрована від 10 грудня 2015 року № 17.4-12/24, № 1НН [3], яку складають виключно промислові підприємства та їх відокремлені підрозділи всіх форм власності та організаційно-правових форм господарювання, які займаються видами діяльності, що класифікують за секціями «С» – добувна промисловість, «Д» – обробна промисловість, «Е» – виробництво та розподіл електроенергії, газоподібного палива, тепла та води. Обстеження підприємств інших видів економічної

Таблиця 1

Характеристика групи регулюючих факторів впливу на регіональну інвестиційно-інноваційну активність промислових підприємств України та Причорноморського регіону

Назва фактору впливу	Основна характеристика
Структурно-управлінський	Характеризує ступінь використання інноваційного менеджменту в управлінській структурі підприємств регіону та його безпосереднього впливу на залучення інвестицій та інноваційну діяльність
Нормативно-правовий	Створює базову правову основу регіонального інвестиційно-інноваційного розвитку та розвитку промислових підприємств, яка спирається на механізми інституційного контролю та регулювання
Конкурентний	Відображає наявність в структурі регіональної економіки потенційних конкурентів для інвесторів, формує маркетингову політику для регіональних підприємств у досягненні інноваційних конкурентних переваг
Внутрішньополітичний	Залежно від політичної ситуації та особливостей діяльності регіональної політичної еліти формує загальну політику розвитку регіону та характеризує стан інвестиційно-інноваційного клімату
Культурно-освітній	Здійснює регулюючий вплив на інвестиційно-інноваційну активність регіону та регіональних підприємств через рівень культури та освіченість населення, знання та ступінь науковості

діяльності щодо результатів їх інноваційної активності планом державних статистичних спостережень, який щороку затверджується розпорядчим актом Кабінету Міністрів України, не передбачено.

Така ситуація щодо інвестиційно-інноваційної регіональної активності промислових підприємств України загалом та Причорномор-

ського регіону зокрема викликана дією ряду внутрішніх та зовнішніх факторів впливу. До основних доцільно віднести такі групи факторів: регулюючі, стимулюючі, структурно-утворюючі, деструктивні.

В групу регулюючих факторів входять фактори, які регулюють відносини всередині інвестиційно-інноваційного середовища та

Таблиця 2

Характеристика групи стимулюючих факторів впливу на регіональну інвестиційно-інноваційну активність промислових підприємств України та Причорноморського регіону

Назва фактору впливу	Основна характеристика
Демографічно-соціальний	Виділяє із загальної структури інноваційного наповнення регіону сегменти потенційного споживання інноваційних продуктів та послуг, впливаючи тим самим на інвестиційну активність та привабливість регіональних підприємств
Банківсько-бюджетний	Створює стимули інвестиційно-інноваційної діяльності, використовуючи наявні грошово-кредитні можливості фінансових установ, та впливає на розвиток за допомогою прямих бюджетних трансфертів та інших методів державного впливу
Еколого-природничий	Характеризує ступінь впливу інноваційних продуктів на регіональне природне середовище через діяльність інноваційно-активних підприємств та стимулює інвестиційну активність у сфері екологічно-технологічного контролю на виробництві
Паливо-енергетичний	Визначає ступінь залежності регіону від вичерпних енергетичних ресурсів та стимулює підприємства інвестувати в інноваційні рішення для зменшення енергозалежності та підвищення енергоефективності виробництва
Геополітичний	Характеризується ступенем впливу регіональних та світових держав на загальний розвиток регіону, стимулює трансфер між-державних інновацій та експорт інвестицій

Таблиця 3

Характеристика групи структурно-утворюючих факторів впливу на регіональну інвестиційно-інноваційну активність промислових підприємств України та Причорноморського регіону

Назва фактору впливу	Основна характеристика
Галузево-секторальний	Визначає базовий рівень розвитку та інвестиційно-інноваційну особливість економічної структури регіону залежно від основної галузевої спрямованості та конкретного секторального поділу в економічній структурі
Транспортно-логістичний	Характеризує особливості логістичної інфраструктури регіону та здатний впливати на напрямки та швидкість інвестиційно-інноваційного розвитку території
Інформаційно-комунікаційний	Впливає на швидкість проникнення нових інноваційних рішень всередину регіональної економіки та на швидкість інформованості потенційних інвесторів про напрями та перспективність інвестування; залежить від базової інформаційно-комунікаційної структури регіону та ступеня розвитку ІТ-інфраструктури.
Ресурсний	Залежить від ресурсного потенціалу регіону та особливостей використання основних ресурсів для досягнення інноваційних переваг регіональної економіки; залежно від потреби можуть використовуватись як зовнішні ресурси, так і внутрішні, здійснюючи вплив на інвестиційний розвиток території та підприємств
Технологічно-технічний	Впливає на ступінь насиченості та використання технологічних рішень в загальній регіональній структурі та в структурі промисловості регіону

Характеристика групи деструктивних факторів впливу на регіональну інвестиційно-інноваційну активність промислових підприємств України та Причорноморського регіону

Назва фактору впливу	Основна характеристика
Техногенної небезпеки	Належить до фактору деструктивної дії та залежно від техногенно-небезпечних регіональних локацій впливає на безпечність та ризиковість інвестиційно-інноваційної діяльності, а залежно від цього регулює напрям її здійснення
Природної небезпеки	Належить до фактору деструктивної дії та здійснює вплив на регіональну інвестиційно-інноваційну активність через можливі негативні фактори природного походження
Військовий	Належить до фактору деструктивної дії, впливає на розвиток регіону та інвестиційно-інноваційний розвиток залежно від загрози виникнення військового конфлікту в самому регіоні або сусідніх регіонах з використанням зовнішньої агресії або технології військово-гібридного втручання
Політично-економічної нестабільності	Належить до фактору деструктивної дії та в умовах світової економічної кризи стає ключовим індикатором інвестиційної привабливості та здатності розвивати та впроваджувати нові технології на конкретних територіях
Корупційний	Належить до фактору деструктивної дії та впливає на розвиток регіону, створюючи негативний імідж території, особливо для іноземних інвесторів. Крім цього, негативно впливає на інноваційну діяльність підприємств регіону, спрямовуючи фінансові потоки не на інноваційні рішення, а на корисну вигоду посадових осіб

впливають на характер таких відносин. Основна характеристика групи регулюючих факторів наведена в таблиці 1.

В групу стимулюючих факторів входять фактори, які здійснюють стимулюючий вплив на інвестиційно-інноваційну діяльність регіону. Основна характеристика групи стимулюючих факторів наведена в таблиці 2.

В групу структурно-утворюючих факторів входять фактори, які складають базово-капітальну структуру регіональної економіки. Основна характеристика групи структурно-утворюючих факторів наведена в таблиці 3.

В групу деструктивних факторів входять фактори, які чинять негативний вплив на загальну структуру регіональної економіки та

підприємства. Основна характеристика групи деструктивних факторів наведена в таблиці 4

Висновки з цього дослідження. Таким чином, кожен фактор має свій вплив на показники регіональної активності промислових підприємств. Останнім часом спостерігається поєднання внутрішніх та зовнішніх факторів впливу. Зазначене поєднання дає кожного разу новий ефект впливу на регіональну економіку та може характеризуватися як позитивним, так і негативним результатом впливу. Здатність регіону адаптуватися до зазначеного впливу та здатність протистояти негативному впливу характеризує загалом ступінь готовності регіональної економіки до інвестиційно-інноваційних змін її структури.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Волощук Л. Інноваційна діяльність та розвиток промислових підприємств України: проблеми статистичного та економічного аналізу / Л. Волощук // Проблеми економіки. – 2014. – № 4. – С. 269–274.
2. Демченко Г. Аналіз інноваційної активності промисловості України в умовах інтенсивного розвитку світової економіки / Г. Демченко // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Економічні науки. – 2016. – № 4(101). Серія «Економічні науки». – С. 98–104.
3. Звіт про виконання у 2015 році завдань та заходів Програми економічного і соціального розвитку Миколаївської області на 2015–2017 роки «Миколаївщина – 2017» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economy-mk.gov.ua/social-economics-development9>.
4. Кавтиш О. Стан і тенденції інноваційної активності промислових підприємств національного господарства / О. Кавтиш, Н. Круш // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2011. – № 32. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/ppei/2011_32/Kavtysh.pdf10.

УДК 332.012.2

Аналіз українських шкіл соціально-економічного розвитку регіонів

Козирєва О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Національний фармацевтичний університет

У статті проведено аналіз українських шкіл соціально-економічного розвитку регіонів. Визначено диференціацію термінів «регіон», «агломерація», «район». Аналіз вітчизняних шкіл соціально-економічного розвитку регіонів, які формувалися у радянський та пострадянський періоди, дав змогу встановити, що існує два науково-теоретичних підходи до визначення змісту поняття «регіон», а саме економіко-географічний та політико-економічний. Поєднання цих підходів з позицій просторово-часової парадигми дало змогу визначити елементи теоретичної системи, що описує просторово-економічний розвиток територій країни, а саме регіон, агломерацію, район.

Ключові слова: просторове розміщення продуктивних сил, регіон, агломерація, район.

Козырева Е.В. АНАЛИЗ УКРАИНСКИХ ШКОЛ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

В статье проведен анализ украинских школ социально-экономического развития регионов. Определена дифференциация терминов «регион», «агломерация», «район». Анализ отечественных школ социально-экономического развития регионов, которые формировались в советский и постсоветский периоды, позволил установить, что существует два научно-теоретических подхода к определению содержания понятия «регион», а именно экономико-географический и политико-экономический. Сочетание этих подходов с позиций пространственно-временной парадигмы позволило определить элементы теоретической системы, которая описывает пространственно-экономическое развитие территорий страны, а именно регион, агломерацию, район.

Ключевые слова: пространственное размещение производительных сил, регион, агломерация, район.

Kozyreva O.V. ANALYSIS OF UKRAINIAN SCHOOLS OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF REGIONS

The article analyzes the Ukrainian schools of socio-economic development of regions. A differentiation of the terms "region", "agglomeration", "area" is determined. Analysis of domestic schools of socio-economic development of regions, formed in the Soviet and post-Soviet periods revealed that there are two scientific-theoretical approaches to the definition of the concept of "region", namely economic-geographical, political and economic. The combination of these approaches from the standpoint of the space-time paradigm possible to determine the theoretical elements of the system, describes the spatial and economic development of the country, namely the region, agglomeration area.

Keywords: spatial distribution of productive forces, region, agglomeration, area.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Тривалий період часу з 1991 р. по 2016 рр. соціально-економічний розвиток регіонів України характеризувався поглибленою диференціацією та стійкою нерівномірністю. Така ситуація знижує загальну ефективність функціонування економіки країни, що відображається падінням позиції України у рейтингах міжнародних організацій. За індексом глобальної конкурентоспроможності Україна в 2015 р. змістилася з 76 до 79 місця порівняно з 2014 р., за індексом розвитку людського потенціалу відбулось несуттєве зростання з 83 до 81 місця. Така ситуація потребує регіональної підтримки з боку держави, спрямованої на вирівнювання тенденцій соціально-економічного розвитку регіонів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми просторового розвитку регіонів країни досліджували Ф. Айдало, П. Бакланов, Р. Буайє, А. Браманті, М. Гроссетті, Л. Дмитришин, П. Кругман, Г. Лаппо, П. Мінкар та О. Дем'яненко, Г. Мюрдаль, М. Фуджита та інші науковці.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас проблеми скорочення нерівномірності соціально-економічного розвитку регіонів України, обґрунтування актуальної концепції соціально-економічного розвитку регіонів країни потребують поглибленого розвитку.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Головною метою статті є аналіз українських шкіл соціально-економічного роз-

витку регіонів щодо розроблення концепції соціально-економічного розвитку регіонів у просторовій економіці України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Звертаючись до досвіду розвитку теорії просторового розміщення продуктивних сил як основи регіональної економіки у колишньому Радянському Союзі, слід звернути увагу на специфіку командно-адміністративної системи, яка функціонувала протягом майже вісімдесяти років. Основними цілями розміщення підприємств у цей період став комплексний розвиток всієї території країни і рівномірне освоєння її природних ресурсів, що повністю відповідало потребам потужних ресурсно-містких підприємств індустріальної епохи.

За радянських часів жорстка централізація і планова економіка надовго закріпили мозаїчний каркас розміщення продуктивних сил не лише в РФ, але й в Україні. На думку ряду фахівців, цей каркас й досі є основою розміщення продуктивних сил. Наприклад, в роботі [1] з проблем територіальної організації економіки РФ стверджується, що Росія має гранично застарілу систему розселення і розміщення продуктивних сил, значна частина її території була пристосована під проект радянської індустріалізації і досі обслуговує країну, якої вже немає.

У другій половині ХХ ст. ареною взаємодії продуктивних сил виступає вже економічний простір країни, що характеризується спіль-

Таблиця 1

Напрями розвитку теорії просторового розміщення продуктивних сил

Представники	Напрямок розвитку теорії просторового РПС
Радянський період	
М. Колосовський [2], Ю. Саушкін [3], М. Бандман [4], Є. Алаєв [5], М. Малов [6], О. Пробст [7], О. Дєменєв [8], Ю. Шаталін [9]	Створена і практично реалізована система економічного районування країни, яка виступала найважливішою частиною теоретико-методологічних досліджень, що проводилися з метою раціонального розміщення продуктивних сил. Комплексний розвиток всієї території країни і рівномірне освоєння її природних ресурсів, що повністю відповідало потребам потужних ресурсно-містких підприємств індустріальної епохи. Теорія про територіально-виробничі комплекси (ТВК) різного типу і рангу. ТВК – це сучасна форма територіальної організації виробництва. Вона дає можливість раціональніше використовувати природні, трудові, матеріальні та інші ресурси території, підвищувати економічну ефективність виробництва, поліпшувати умови життя населення, створювати раціональні системи розселення. Така форма організації є об'єктивною основою для створення виробничих об'єднань. Дослідження проблем розміщення виробництва, формування систем промислового виробництва.
М. Шаригін, О. Хрущов [10]	Теорія енерговиробничих циклів – сукупності виробництв, об'єднаних зв'язками щодо сировини та енергії.
П. Бакланов [11]	Теорія багаторівневих просторових (територіальних) систем і структур виробництва.
Пострадянський період	
Г. Лаппо [12], Б. Хорєв [13]	Теорія міських систем і міських агломерацій як форм розселення, територіальне скупчення населених пунктів (переважно міст), які об'єктивно об'єднані в єдине ціле (складну багатокомпонентну динамічну систему) інтенсивними функціональними зв'язками, зокрема економічними, трудовими та соціальними, культурно-побутовими, рекреаційними, а також екологічними інтересами.
П. Мінакір, О. Дем'яненко [14]	Економічні агенти стають головними суб'єктами, що визначають не тільки розподіл просторових чинників виробництва, але й характер, масштаб, динаміку розвитку соціально-економічних комплексів регіонів. Інноваційний розвиток РФ та її регіонів, всіх секторів економіки є неможливим не тільки без впровадження найпередовіших технологічних рішень, але й без форсованого створення нових форм територіальної організації продуктивних сил, заснованих на інноваційній парадигмі розвитку (зокрема, технопарків, кластерів, бізнес-територій, територій випереджаючого зростання, технополісів, особливих економічних зон).

ністю ресурсів, ринків, технологій, високою інтегрованістю і взаємообумовленим розвитком регіональних економік, їх інформаційних та інституційних систем. Основні наукові доробки радянських та російських вчених-економістів представлено у табл. 1.

Ці наукові уявлення дали змогу обґрунтувати зрушення в розміщенні продуктивних сил. Як показують сучасні дослідження росій-

ських вчених, радянська модель розміщення продуктивних сил в економічному просторі Росії істотно змінилася і набула ознак моделі розміщення країн з ринковою економікою.

Щодо розвитку теорії розміщення продуктивних сил та регіональної економіки в Україні до 1990 р., то слід наголосити на тому, що вона проходила етапи історичного розвитку, аналогічні Російській Федерації, оскільки оби-

Таблиця 2

Науково-теоретичні підходи до визначення змісту поняття «регіон» в Україні

Назва наукового підходу	Зміст
Економіко-географічний підхід	Під регіоном розуміється частина країни, що відрізняється природними умовами і господарською спеціалізацією.
Політико-економічний підхід	Регіон розглядається як законодавчо окреслена частина народногосподарського комплексу у вигляді адміністративно-територіальної одиниці розподілу країни.

Таблиця 3

Визначення змісту поняття «регіон» науковцями в Україні

Автор	Визначення
М. Долішній [18]	Регіон – це місце здійснення повних циклів відтворювання населення і трудових ресурсів, основних і оборотних фондів, частини національного багатства, грошового обороту, відносин щодо виробництва, розподілу, обміну і споживання продукції.
А. Голіков [19]	Регіон розглядається як соціально-економічна система, що має відповідні адміністративно-територіальні межі, складається з міст, поселень, сіл, селищ.
	Регіон – це область, територія, яка за сукупністю явищ або ознак відрізняється від інших територій і характеризується єдністю, взаємозв'язком елементів, що її складають, і цілісністю, що є закономірним результатом її розвитку.
	Регіон – це частина державної території, яка має певні природно-кліматичні, економічні, етнокультурні, історичні та інші особливості.
І. Арженовський [20]	Регіон – це частина території країни, що виділилася в процесі суспільного (територіального) поділу праці, яка характеризується спеціалізацією на виробництві тих або інших товарів і послуг; спільністю й специфічним стосовно інших територій характером відтворювального процесу; комплексністю й цілісністю господарства; наявністю органів керування, що забезпечують розв'язок завдань, що стоять перед регіоном.
С. Мочерний [21]	Регіон – це територія країни зі специфічними природно-кліматичними та економічними умовами та характерною спрямованістю розвитку продуктивних сил з урахуванням демографічних, історичних, соціальних особливостей, розвиток якої здійснюється на основі законів національної економіки і регіональних, у результаті чого формуються регіональні економічні відносини. Основний критерій виокремлення регіону – спільність народногосподарських і регіональних завдань, техніко-економічні особливості розвитку промисловості та сільського господарства, наявність суб'єкта господарювання, об'єднаних регіональними економічними, політичними, соціальними, культурно-етнічними інтересами, у разі яких утворюється регіональний тип відтворення соціальної системи.
М. Чумаченко [22]	Регіон – це частина території держави, виділена за сукупністю ознак в адміністративну одиницю, що свідомо спрямовується й координується для досягнення цілей суспільного розвитку й запобігання дії руйнівних або негативних зовнішніх сил.
В. Бабаєв [23]	Регіоном є великий суб'єкт власності (регіональної і муніципальної) та економічної діяльності.

дві країни входили до складу Радянського Союзу. Відмінність полягає у пострадянському періоді теорії регіонального розвитку.

Щодо теоретичних напрацювань українських вчених слід зазначити, що й досі серед них немає точки зору щодо змісту терміна «регіон». Вперше офіційне тлумачення щодо терміна дається у Законі України «Про стимулювання розвитку регіонів» [15], згідно з яким регіоном визнається територія Автономної Республіки Крим, області, міста Київ та Севастополь. Також у проекті Закону України «Про основи державної регіональної політики» [16] у понятті «регіон» зроблено акцент на субнаціональності і наявності системи органів державної влади та самоврядування як важливих ознаках регіону.

Отже, «регіон – це визначене законодавством територіальне утворення субнаціонального рівня, на основі якого сформовано відповідну систему органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування (Автономна

Республіка Крим, області, міста Київ та Севастополь)». Таким чином, регіон, згідно з українським законодавством, включає у себе частину елементів (міста, селища, села) системи адміністративно-територіального устрою держави, визначеної Конституцією України [17].

У науковій економічній літературі визнаються два підходи до тлумачення терміна «регіон» (табл. 2).

У другому підході (політико-економічний) регіон розглядається як законодавчо окреслена частина народногосподарського комплексу у вигляді адміністративно-територіальної одиниці розподілу країни.

Детальний розгляд поглядів фахівців щодо визначення поняття «регіон» дасть змогу виокремити основні течії наукової думки в Україні (табл. 3).

У сучасних умовах під час детальних досліджень розміщення продуктивних сил в Україні очевидно стає необхідність використання нового методологічного підходу – про-

Таблиця 4

Визначення змісту поняття «агломерація» в працях українських вчених

Автор	Визначення
В. Бабаєв [24]	Агломерація – це система територіально сполучених і економічно взаємопов'язаних населених пунктів, об'єднаних культурно-побутовими, виробничими зв'язками, загальною соціальною і технічною інфраструктурою. Це якісно нова форма розселення, особливий продукт сучасної урбанізації.
І. Парасюк [25]	Агломерація є не новою адміністративно-територіальною одиницею, а організаційним утворенням, яке складається з кількох територіальних громад, що мають на меті спільну реалізацію функцій місцевого самоврядування.
Б. Данилишин [26]	Агломерація - це об'єктивний процес розвитку регіонів, що забезпечує формування економічних точок росту, рівномірний розвиток територій і комплексний, ефективний розвиток інфраструктури для реалізації найважливішої мети соціально-економічного розвитку, а саме створення комфортних умов проживання і роботи для населення і бізнесу.

Таблиця 5

Визначення змісту поняття «район» в працях українських вчених

Автор	Визначення змісту поняття
Е. Алаєв [27]	Район – це територія, яка за сукупністю елементів, що її насичують, відрізняється від інших територій і наділена єдністю – об'єктивна умова і закономірний результат розвитку даної території, що має такі ознаки: спеціалізацію як основну народногосподарську функцію, комплексність як взаємозв'язок найважливіших елементів економічної та територіальної структур району, керованість як організаційний осередок територіального управління народним господарством.
П. Алампись, В. Лишиленко [28]	Економічний район – це географічно цілісна територіальна частина народного господарства країни, яка має свою виробничу спеціалізацію, міцні внутрішні економічні зв'язки і суспільний територіальний поділ праці.
В. Мамонова [29]	Це частина країни, яка відрізняється від інших таким поєднанням трудових, сировинних та паливно-енергетичних ресурсів і транспорту, яке дає їй змогу спеціалізуватися на головних галузях господарства і брати широку участь у поділі праці всередині країни.

сторово-часової парадигми. Якщо в територіально-часовій парадигмі динаміка розвитку і розміщення продуктивних сил – це суть поступального розвитку, то в просторово-часовій парадигмі – циклічний, безперервний розвиток.

У класичних роботах з розміщення виробництва, а також в дослідженнях прихильників неокласичної традиції і «нової економічної географії» під час дослідження проблем розміщення виробництва були сформовані й обґрунтовані кілька видів економії, або просторові локальні ефекти. Серед них слід назвати такі:

1) внутрішня (це економія, що отримується від здешевлення одиниці продукту і використовується всередині самої фірми);

2) зовнішня (це така економія, коли розширення виробництва продукції в одній фірмі приносить вигоди, частина яких дістається іншим підприємствам);

3) економія, обумовлена зміною масштабів виробництва, яку називають економією від масштабів;

4) агломераційна економія, яка класифікується на локалізації та урбанізації або позитивній екстерналії.

Агломерація в Україні не є ні адміністративною одиницею, ні об'єктом державного управління. Поняття «агломерація» в Конституції України не згадується. Відповідно до пункту 13 частини першої статті 92 Конституції України територіальний устрій України визначається виключно законом. Територіальний устрій держави є територіально-просторовою основою для утворення діяльності органів публічної влади, і Конституція України не передбачає можливості утворення місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування на рівні «міських агломерацій» [17].

Теоретичні аспекти обґрунтування та визначення змісту поняття «агломерація» в працях українських вчених представлені у табл. 4.

У сучасних умовах розвитку економіки регіонів України факторами, що стимулюють процеси просторової концентрації продуктивних сил, є транспортний, ресурсний, енергетичний, сировинний, споживчий та інноваційний чинники, вони забезпечують прояв різних типів економіки. Неоднакові дії цих факторів в різних частинах економічного простору обумовлюють просторову диференціацію виробництва.

Одним із незмінних елементів адміністративно-територіального устрою є економічна категорія «район». У науковій літературі та нормативних документах термін «район» вживається не тільки як адміністративна одиниця, але й як ототожнення поняття «регіон». Таким чином, у правовому полі держави у зазначеній сфері залишається термінологічно-понятійна невизначеність, що негативно впливає як на стан наукових досліджень, так і на загальносуспільний розвиток.

Вбачається доцільним визначення змісту такого поняття як району, оскільки воно має безпосередній зв'язок з поняттям агломерації та є складовою процесів просторової концентрації продуктивних сил.

Визначення змісту поняття «район» в працях українських вчених представлено в табл. 5.

Просторова концентрація продуктивних сил, що виражається в зосередженні засобів виробництва, робочої сили і випуску готової продукції (товарів і послуг) в межах визначених районів, може розглядатися як закономірність розміщення продуктивних сил. Ступінь просторової зосередженості розміщення окремих виробництв або, навпаки, ступінь їх просторового розосередження значною мірою визначається мірою її концентрації.

Характер процесів просторової концентрації продуктивних сил значною мірою обумовлений також ступенем пов'язаності з природно-географічною основою території. Зокрема, продуктивні сили, пов'язані з сільськогосподарськими видами діяльності, як би прикріплені до землі і виявляють певну інертність у процесах просторової концентрації. Для них характерними є дисперсні форми просторової організації виробництва.

Висновки з проведеного дослідження. Досвід підтверджує, що в основних програмах, стратегіях та інших нормативних документах регіонального рівня не акцентується увага на зв'язку прогресивних і негативних тенденцій з циклічним характером розвитку економіки, зокрема світової, не робиться спроба виявити чинники, які прискорюють або гальмують проходження кожного еволюційного витка, не розглядається відповідність продуктивних сил регіону технологічному укладу, не береться до уваги зростання впливу міжрегіональної конкуренції, що дає підстави для подальшого наукового пошуку.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Княгинин В. Промышленная политика России. Кто оплатит издержки глобализации / В. Княгинин, П. Щедровицкий. – М. : Европа, 2005. – 160 с.
2. Колосовский Н. Основы экономического районирования / Н. Колосовский. – М., 1958. – 140 с.
3. Саушкин Ю. Энергопроизводственные циклы / Ю. Саушкин // Вестн. Москов. ун-та геогр. – 1967. – № 4. – С. 67.
4. Бандман М. Транспортные коридоры и формирование нового экономического пояса Евразии в пределах России / М. Бандман // Регион: экономика и социология. 2009. № 4. – С. 183.
5. Алаев Е. Социально-экономическая география: Понятийно-терминологический словарь / Е. Алаев. – М. : Мысль, 1983. – 350 с.
6. Белоусов И. Основы учения об экономическом районировании. Размещение и районирование производительных сил / И. Белоусов. – М. : МГУ, 1976. – 320 с.
7. Пробст А. Проблемы размещения социалистической промышленности / А. Пробст. – М. : Экономика, 1982. – 215 с.
8. Деменев А. Эффективность специализации и комплексного развития промышленных узлов / А. Деменев. – Свердловск : УРАН СССР, 1970. – 272 с.
9. Шаталин Ю. Оптимальное размещение производства / Ю. Шаталин. – М. : Наука, 1980. – 299 с.
10. Хрущев А. География промышленности СССР / А. Хрущев. – М. : Мысль, 1979. – 436 с.
11. Бакланов П. Динамические пространственные системы промышленности. Теоретический анализ / П. Бакланов. – М. : Наука, 1978. – 345 с.
12. Лаппо Г. Города России. Взгляд географа / Г. Лаппо. – М. : Новый хронограф, 2012 – 504 с.
13. Хорев Б. Мировой урбанизм на переломе / Б. Хорев. – М. : Изд-во МГУ, 1992.
14. Минакир П. Пространственная экономика. Эволюция подходов и методология / П. Минакир, А. Демьяненко // Пространственная экономика. – 2010. – № 2. – С. 6–32.
15. Про стимулювання розвитку регіонів : Закон України від 8 вересня 2005 р. № 2850-IV ; за станом на 2 грудня 2012 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2005. – № 51. – Ст. 548.
16. Про основи державної регіональної політики : Проект Закону України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minregionbud.gov.ua>.
17. Конституція України. – Х. : ФОП Стеценко І.І., 2010. – 48 с.
18. Долішній М. Регіональна політика на рубежі ХХ – ХХІ століть: нові пріоритети / М. Долішній. – К. : Наукова думка, 2006. – 521 с.
19. Регіональна економіка та природокористування / [А. Голіков., О. Дейнека, Л. Позднякова та ін.]. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 352 с.
20. Арженовський І. Маркетинг регіонів / І. Арженовський // Економіка та держава. – 2007. – № 3. – С. 124–127.
21. Економічна енциклопедія : у 3 т. – К. : Видавничий центр «Академія», 2002– . – Т. 3 / [редкол.: С. Мочерний, Б. Гаврилишин, О. Устенко та ін.]. – 2002. – 952 с.
22. Чумаченко М. Очерки по экономике региона / М. Чумаченко. – К. : Наукова думка, 1995. – 339 с.
23. Бабаев В. Управління міським господарством: теоретичні та прикладні аспекти / В. Бабаев. – Х. : Магістр, 2004. – 202 с.
24. Бабаев В. Адміністративно-територіальний устрій та розвиток регіону (концептуальні основи та методологія) : [монографія] / В. Бабаев, Л. ТОВАЖНЯНСЬКИЙ та ін. – Х. : НТУ «ХПІ», 2006. – 316 с.
25. Парасюк І. Економіко-правові аспекти понять «агломерація» та «міська агломерація» в українському законодавстві / І. Парасюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/evd/2012.
26. Невелєв О. Сталий розвиток регіону: стратегічні напрями та механізми / О. Невелєв, Б. Данилишин. – К. : [б. в.], 2002. – 128 с.
27. Алаев Е. Социально-экономическая география: понятийно-терминологический словарь / Е. Алаев – М. : Мысль, 1983. – 350 с.
28. Алампиєв П. Экономическое районирование СССР / П. Алампиєв. – М. : Изд-во экономической литературы, 1963. – 96 с.
29. Мамонова В. Методологія управління територіальним розвитком : [монографія] / В. Мамонова. – Х. : Вид-во ХарПІ НАДУ «Магістр», 2006. – 196 с.

УДК 332.133.4 (477)

Потенціал розвитку підприємництва та бізнесу в регіонах України

Проданова Л.В.

доктор економічних наук, доцент,
Черкаський державний технологічний університет

У статті представлено аналіз потенціалу розвитку підприємництва та бізнесу в регіонах країни. Як основні елементи потенціалу розвитку суб'єктів господарювання економіки регіону визначено природні, людські, матеріальні та фінансові ресурси. Для вивчення умов і факторів розвитку підприємництва та бізнесу в окремих регіонах, що у сукупності формують діловий регіональний клімат, застосовано методу інтегральної та рейтингової оцінки.

Ключові слова: розвиток підприємництва і бізнесу, регіон, інтегральна оцінка потенціалу.

Проданова Л.В. ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И БИЗНЕСА В РЕГИОНАХ УКРАИНЫ

В статье представлен анализ потенциала развития предпринимательства и бизнеса в регионах страны. В качестве основных элементов потенциала развития субъектов хозяйствования экономики региона определены природные, человеческие, материальные и финансовые ресурсы. Для исследования условий и факторов развития предпринимательства и бизнеса в отдельных регионах, которые в совокупности формируют деловой региональный климат, использована методика интегральной и рейтинговой оценки.

Ключевые слова: развитие предпринимательства и бизнеса, регион, интегральная оценка потенциала.

Prodanova L.V. POTENTIAL OF DEVELOPMENT OF BUSINESS AND ENTREPRENEURSHIP IN THE REGIONS OF UKRAINE

The article presents an analysis of the development of entrepreneurship and business in the regions of the country. As the main elements of the potential of development of the subject of economic entities are identified natural, human, material and financial resources. To study the conditions and factors of development of entrepreneurship and business in some regions, which in totality form the regional business climate, the method of integral and rating assessment is used.

Keywords: entrepreneurship and business development, region, integrated assessment of the potential.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Одним із визначальних напрямів, який має сприяти значному підвищенню ефективності реалізації вітчизняного економічного потенціалу, оптимізації участі України у міжнародному поділі праці, зміцненню конкурентоспроможності національної економіки, є розвиток вітчизняного підприємництва та бізнесу. Підприємницька діяльність є основою економічного і соціального розвитку, вирішення соціальних проблем, подолання бідності та забезпечення високого рівня життя громадян. Тому в кожній країні питання створення належних умов для відповідального перед державою, соціально-орієнтованого, спрямованого на вирішення як поточних, так і довгострокових задач, бізнесу завжди належали до першочергових. Потенціал національної економіки (зокрема потенціал розвитку підприємництва та бізнесу) відбувається на базі укріплення, посилення та різностороннього оновлення потенціалів усіх регіонів країни. Як невід'ємний сектор ринкової економіки

підприємництво має явну регіональну орієнтацію, оскільки бізнесмени планують свою діяльність, виходячи, перш за все, з потреб місцевих ринків, обсягів та структури локального попиту, а місцева влада в межах своїх повноважень формує підприємницький клімат [1, с. 5]. Саме тому дослідження потенціалу розвитку підприємництва і бізнесу в регіонах країни є актуальним науковим завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблеми розвитку підприємництва і бізнесу в Україні та її регіонах досліджували такі українські науковці, як О. Амоша, Ю. Бажал, З. Варналії, А. Гальчинський, В. Геєць, М. Долішній, В. Савчук, М. Чумаченко, А. Чухно та інші. Українські економісти аналізують перспективи і ризики підприємництва, а також найрізноманітніші фактори, вплив яких може призвести як до суттєвих проблем у функціонуванні бізнесу, так і слугувати підґрунтям для значних конкурентних переваг. Слід зазначити, що з метою стимулювання розвитку підприємництва та бізнесу в Україні при-

йняті і реалізуються закони «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» (від 22 березня 2012 року № 4618-VI), «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні» (від 1 грудня 2000 року № 2157-III), розпорядження Кабінету Міністрів України від 28 серпня 2013 року № 641-р «Про схвалення Концепції Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014-2024 роки», від 4 березня 2015 р. № 199-р «Про утворення територіальних органів Державної регуляторної служби», від 6 серпня 2014 р. № 385 «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року», регіональні та місцеві програми розвитку малого і середнього підприємництва тощо. Визнаючи глибину теоретичних і практичних розробок відповідних проблем у сучасних умовах, зазначимо, що ціла низка важливих питань в цьому напрямі ще не вирішена. До того ж існує низка причин об'єктивного й суб'єктивного характеру, що перешкоджають прогресивному поступальному розвитку суб'єктів господарювання в окремих регіонах України. Виникає потреба постійного моніторингу та оцінки регіонального економічного потенціалу розвитку підприємництва та бізнесу. Тому проблематика залишається вкрай актуальною та потребує подальших досліджень.

Метою статті є аналіз потенціалу розвитку підприємництва та бізнесу в регіонах країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. У широкому значенні потенціал (від лат. *potentia* – сила, міць) – можливості, наявні сили, запаси, засоби, що можуть бути використані. У науковій літературі категорія «економічний потенціал» розглядається як теоретичне узагальнення економічних явищ, пов'язаних із виконанням цільових функцій накопичених економічних ресурсів.

Основними елементами потенціалу економіки регіону традиційно вважаються природні, людські, матеріальні (капітальні), фінансові ресурси. Про наявність таких ресурсів певною мірою свідчать дані табл. 1. Виробничий потенціал регіонів країни зосереджено в м. Київ (тут виробляється 22,5% валового регіонального продукту), Дніпропетровській, Донецькій і Харківській областях (11,1, 7,6 і 6,1 відсотків відповідно). Людські ресурси сконцентровано в Дніпропетровській області (частка регіону у загальній кількості зайнятих економічною діяльністю – 9,0%), м. Київ (8,3%), Львівській та Одеській

областях (по 6,2 відсотків). Левова частка фінансових ресурсів (капітальних інвестицій) в країні припадає на м. Київ (32,3%), Дніпропетровську та Київську області (9,5 і 8,9 відсотків відповідно). У 2015 році в Україні налічувалося 1 974,3 тис. суб'єктів господарювання, у тому числі 343,4 тис. підприємств та 1 630,9 тис. фізичних осіб-підприємців [2]. Лише 423 підприємства країни є великими, тобто мають більше 250 працівників і річний дохід більше 50 млн. євро. Тож, 99,9% підприємств відносяться до категорії малих і середніх, з них 82,8% – це мікропідприємства з кількістю працівників до 10 осіб і річним доходом до 2 млн. євро. Частка суб'єктів малого підприємництва у загальній кількості фізичних осіб-підприємців в 2015 році становить 99,9%, з них 99,8% – суб'єкти мікропідприємництва. Загалом середні та малі підприємства і суб'єкти середнього та малого підприємництва забезпечували роботою 79,1% від загальної кількості зайнятих працівників по суб'єктах господарювання [там само]. У 2014 році налічувалося 79 підприємств та 370 фізичних осіб-підприємців на 10 тис. населення [5, с. 27].

Найбільша кількість суб'єктів господарювання концентрується в м. Київ (25,5% підприємств та 9,4% фізичних осіб-підприємців), а також в Дніпропетровській (7,9 і 8,1 відсотків відповідно), Харківській (7,3 і 9,0) та Одеській (7,0 і 6,7 відсотків відповідно) областях, найменша – в Луганській (1,0% підприємств та 1,1% фізичних осіб-підприємців), Чернівецькій (1,2% підприємств), Кіровоградській (2,1% фізичних осіб-підприємців) областях.

Але розвиток підприємництва та бізнесу залежить не лише від наявних в регіоні ресурсів. На цей процес також суттєво впливає стан ділового клімату.

Використання саме терміну «діловий клімат» (бізнес-клімат, клімат підприємництва) фахівці вважають коректним при дослідженні сукупності зовнішніх умов та факторів розвитку бізнесу і підприємництва. Більшість сучасних методик досліджень ділового клімату для збору первісної інформації застосовують «стандартизовані особисті інтерв'ю з респондентом, який добре знає предмет дослідження», а для комплексної оцінки ділового клімату – інтегральні індекси [6, с. 153-154].

З числа інтегральних індексів, що дозволяють комплексно оцінити стан ділового клімату регіонів України (сукупність умов і факторів розвитку підприємництва та бізнесу в регіонах), розрахованих за згаданою вище методи-

Таблиця 1

Питома вага окремих регіонів в загальнодержавних основних економічних показниках

Області	Питома вага регіонів в загальнодержавних основних економічних показниках, %											
	валовий регіональний продукт (у факт. цінах)	кількість зайнятих економічною діяльністю	капітальні інвестиції	кількість суб'єктів господарювання на 10 тис. осіб населення			кількість підприємств за їх розмірами					
				підприємства	фізичні особи-підприємці	у % до загальної кількості	великі	середні	мали	у т. ч. мікро-підприємства		
Україна	100,0	100,0	100,0	79	370	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
АР Крим
Вінницька	2,8	4,1	2,7	59	445	2,7	4,4	2,8	3,0	2,7	2,7	2,7
Волинська	1,5	2,4	2,3	54	419	1,6	2,7	1,6	1,9	1,6	1,6	1,6
Дніпропетровська	11,1	9,0	9,5	83	403	7,9	8,1	13,0	8,1	7,9	7,9	7,9
Донецька	7,6	4,6	3,0	27	135	3,4	3,5	9,5	5,7	3,3	3,2	3,2
Житомирська	1,9	3,1	1,5	53	416	1,9	3,2	0,9	2,4	1,9	1,8	1,8
Закарпатська	1,5	3,2	1,4	49	426	1,8	3,3	0,7	1,7	1,8	1,8	1,8
Запорізька	4,2	4,5	2,9	82	454	4,2	4,9	4,0	3,9	4,2	4,2	4,3
Івано-Франківська	2,4	3,4	3,5	57	344	2,3	2,9	1,4	1,8	2,3	2,3	2,4
Київська	5,0	4,5	8,9	105	465	5,3	4,9	9,5	6,3	5,3	5,3	5,1
Кіровоградська	1,8	2,4	1,5	79	351	2,2	2,1	1,2	2,2	2,3	2,3	2,3
Луганська	2,0	1,9	0,8	15	81	1,0	1,1	1,7	1,6	1,0	1,0	0,9
Львівська	4,6	6,2	4,9	73	401	5,4	6,2	4,7	5,3	5,4	5,4	5,4
Миколаївська	2,2	3,1	2,2	91	409	3,1	2,9	1,7	2,2	3,1	3,1	3,2
Одеська	4,7	6,2	3,7	100	455	7,0	6,7	3,5	5,4	7,0	7,0	7,1
Полтавська	4,4	3,5	3,0	70	386	3,0	3,4	3,8	3,5	2,9	2,9	2,9
Рівненська	1,8	3,0	1,6	45	327	1,5	2,3	0,9	1,8	1,5	1,5	1,5
Сумська	1,9	2,9	1,3	52	356	1,7	2,5	1,4	2,3	1,7	1,7	1,6
Тернопільська	1,4	2,5	1,4	48	371	1,5	2,4	0,5	1,6	1,5	1,5	1,4
Харківська	6,1	7,5	4,1	92	537	7,3	9,0	3,1	7,2	7,3	7,3	7,3
Херсонська	1,5	2,7	1,1	75	396	2,3	2,6	0,9	1,8	2,4	2,4	2,4
Хмельницька	2,0	3,0	2,5	54	456	2,0	3,6	1,7	2,4	2,0	2,0	2,0
Черкаська	2,4	3,2	1,6	67	376	2,4	2,9	1,9	3,0	2,4	2,4	2,4
Чернівецька	0,9	2,2	1,0	45	481	1,2	2,7	-	1,0	1,2	1,2	1,2
Чернігівська	1,8	2,6	1,3	57	363	1,8	2,3	1,2	2,2	1,7	1,7	1,7
м. Київ	22,5	8,3	32,3	302	527	25,5	9,4	28,4	21,7	25,6	25,6	25,9
м. Севастополь

Джерело: складено за даними [2; 3; 4; 5]

кою, слід виокремити індекс «Щорічна оцінка ділового клімату». Вперше такий індекс розраховано наприкінці 2015 року експертами програми «Лідерство в економічному врядуванні» Агентства США з міжнародного розвитку (USAID). Підсумком роботи експертів є загальний аналітичний звіт «Щорічна оцінка ділового клімату 2015 року» (який підготовлено за результатами опитування 1828 представників сектору малого та середнього бізнесу, зокрема керівників 1325 підприємств-юридичних осіб та 502 підприємців-фізичних осіб, проведення 10 фокус-груп та 83 інтерв'ю з представниками органів виконавчої влади, експертного середовища та бізнес-асоціацій в регіонах України [7, с. 13]), а також звіти про стан ділового клімату в окремих регіонах країни. Методологічною особливістю інте-

грального індексу ділового клімату в даному випадку є розрахунок чотирьох субіндексів: індексу ділового середовища (короткострокового), індексу ділової активності (короткострокового), індексу ділової активності (довгострокового), індексу змін регуляторного середовища. У підсумку стан ділового клімату визначається як результат впливу сукупності факторів, що характеризують середовище діяльності бізнесу, зокрема правила та процедури ведення бізнесу, якість та ефективність функціонування інституцій, відносини між державою та бізнесом, між недержавними акторами та бізнесом, які описуються через очікування та оцінки представників підприємств та бізнесу [там само, с. 22]. Одним з результатів визначення стану ділового клімату в регіонах України є рейтинг факторів,

Таблиця 2

Рейтинг регіонів України за окремими інтегральними оцінками

Області	Інтегральна оцінка					
	конкуренто-спроможності		інвестиційної привабливості		людського розвитку	
	2012	2013	2013	2014	2014	2015
Вінницька	15	16	13	4	17	15
Волинська	11	17	19	7	13	10
Дніпропетровська	3	5	5	6	12	13
Донецька	4	4	3	22
Житомирська	25	25	18	10	20	21
Закарпатська	17	20	10	24	3	4
Запорізька	7	8	25	12	5	5
Івано-Франківська	21	15	15	2	11	6
Київська	5	7	7	13	6	8
Кіровоградська	26	27	24	21	22	22
Луганська	20	21	9	23
Львівська	10	6	2	1	4	3
Миколаївська	14	19	16	16	10	11
Одеська	6	3	11	3	7	12
Полтавська	9	9	23	20	9	9
Рівненська	12	12	8	14	16	16
Сумська	13	14	14	15	19	17
Тернопільська	23	24	17	11	8	7
Харківська	2	2	1	8	1	1
Херсонська	27	26	20	25	21	20
Хмельницька	22	13	22	19	18	19
Черкаська	18	18	12	18	14	14
Чернігівська	24	23	21	9	15	18
Чернівецька	16	22	27	26	2	2
АР Крим	19	11	6	27	-	-
м. Київ	1	1	4	5	-	-
м. Севастополь	8	10	26	17	-	-

Джерело: складено за даними [8; 9; 10]

які (на думку опитаних респондентів) найбільшою мірою негативно впливали на діяльність суб'єктів господарювання в 2015 році (у порядку зменшення негативного впливу): нестабільність політичної ситуації, несприятливість ситуації на ринку (низький попит), високі ставки податків, інфляція, війна на сході країни, складне податкове адміністрування, корупція, часті зміни законодавства, регуляторний тиск, низька доступність кредитів та брак ліквідності та обігових коштів. Слід також зазначити, що найбільш очікуваними заходами з боку держави для покращення бізнес-середовища, на думку респондентів, є: «спрощення податкового адміністрування, зменшення кількості документів, необхідних для ведення підприємницької діяльності, створення єдиного інформаційного порталу, де можна дізнатися про те, як вести бізнес в Україні, перетворення податкової на сервісну службу для платників податків, переведення частини адміністративних послуг в електронний вигляд» [там само, с. 21, 35-39].

Деякі оцінки сукупності умов і факторів розвитку підприємництва та бізнесу в регіонах України дозволяють здійснювати й інші, доволі часто застосовувані в наукових дослідженнях, інтегральні показники (табл. 2): індекс конкурентоспроможності регіонів (звіти про конкурентоспроможність регіонів України за підсумками 2011-2013 років підготовлені та презентовані Фондом «Ефективне управління» за методологією та за підтримки Всесвітнього економічного форуму [8]); індекс інвестиційної привабливості регіонів (звіти про рейтинг інвестиційної привабливості регіонів за підсумками 2013-2014 років підготовлені Київським міжнародним інститутом соціології у партнерстві з Інститутом економічних досліджень та політичних консультацій на замовлення Державного агентства з інвестицій та управління національними проектами [9]); індекс регіонального людського розвитку (з 2001 року розраховується за методикою, розробленою фахівцями Інституту демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАН України і презентується Державною службою статистики України [10]).

За підсумками 2013 року лідерами рейтингу конкурентоспроможності регіонів України є великі регіони з добре розвинутою інфраструктурою та системою вищої освіти, технологічно підготовлені, з розвиненим бізнесом та розвинутою інфраструктурою для інновацій: м. Київ, Харківська, Одеська, Донецька і Дніпропетровська області [8, с. 30]. Найпривабливішими для інвестицій, а на цій основі – і для розвитку підприємництва та бізнесу, регіонами (які за підсумками 2014 року лідирують у рейтингу інвестиційної привабливості регіонів України) виявились Львівська, Івано-Франківська, Одеська, Вінницька області та м. Київ, а найперспективнішими галузями – сільське господарство, машинобудування та туризм [9, с. 8, 101]. Реалізація потенціалу розвитку бізнесу і підприємництва неможлива без достатньо освіченої й добре підготовленої, здорової робочої сили, що має «можливості для свого розвитку, продуктивного і творчого життя в гармонії з своїми потребами та інтересами»: лідерами рейтингу людського розвитку за підсумками 2015 року є Харківська, Чернівецька, Львівська, Закарпатська і Запорізька області [10, с. 4, 35].

Висновки і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Потенціал економіки регіону країни щодо розвитку підприємництва і бізнесу визначається наявними природними, людськими, матеріальними, фінансовими ресурсами, а також формується під впливом найрізноманітніших численних умов та факторів, які у сукупності утворюють відповідний діловий клімат в країні та її регіонах. Дослідження регіонального потенціалу підприємництва і бізнесу потребує комплексного аналізу і застосування інтегральних індексів, що, у свою чергу, є необхідним інструментом обґрунтування регіональної соціально-економічної політики взагалі та стимулювання розвитку підприємництва і бізнесу в регіонах зокрема.

У перспективних роботах передбачається визначення основних шляхів та засобів державного стимулювання розвитку підприємництва і бізнесу в окремих регіонах країни.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Економічний розвиток регіону на основі активізації підприємницької діяльності: монографія // За заг. ред. док. економ. наук, професора А.І. Ковальова – Одеса: Атлант, 2014. – 178 с.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] : офіц. веб-сайт Держ. служби статистики України / Держстат України. – Електрон., текст., табл. дан. і прогн. – К. : Держстат, 1998-2016. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

3. Статистичний збірник «Регіони України», 2016, Частина I. / Державна служба статистики України ; за ред. І.М. Жук. – К., 2016. – 299 с.
4. Статистичний збірник «Регіони України», 2016, Частина II. / Державна служба статистики України ; за ред. І.М. Жук. – К., 2016. – 692 с.
5. Статистичний збірник «Діяльність суб'єктів господарювання», 2014 / Державна служба статистики України ; за ред. М.С. Кузнецової. – К., 2015. – 464 с.
6. Урузбаева Н.А. Проблемы и пути улучшения делового климата в регионах / Н. Узурбаева // Экономика региона. – 2016. – Т. 12, Вып. 1. – С. 150-161. doi 10.17059/2016-1-11.
7. Аналітичний звіт «Щорічна оцінка ділового клімату в Україні: 2015 рік» [Електронний ресурс] / Програма USAID «Лідерство в економічному врядуванні», (USAID ЛЕВ). – Київ, 2016. – Режим доступу : http://www.ier.com.ua/files//publications/USAID%20LEV/LEV_ABCA_report_Cost_of_doing_business.pdf.
8. Звіт про конкурентоспроможність України 2013: Назустріч економічному зростанню та процвітанню [Електронний ресурс] / Фонд «Ефективне управління», 2013. – 232 с. – Режим доступу : http://www.feg.org.ua/docs/FEG_report_2013_body_ukr_web.pdf.
9. Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів 2014 [Електронний ресурс] / Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами, 2014. – 389 с. – Режим доступу : <http://www.kiis.com.ua/materials/pr/20142904/RIPR2014.pdf>.
10. Статистичний бюлетень «Регіональний людський розвиток» / Державна служба статистики України. – К., 2016. – 56 с.

УДК 332

Оцінка стану економічної безпеки та зайнятості населення Закарпатської області в умовах євроінтеграційних процесів

Проскура В.Ф.

доктор економічних наук, професор,
Мукачівський державний університет

Максютова О.В.

магістрант,
Мукачівський державний університет

Максютова-Грешкулич Д.В.

аспірант,
Мукачівський державний університет

У статті проведено аналіз основних показників розвитку промисловості Закарпатської області за 2013-2015 рр. Визначено залежність між фінансовими результатами від звичайної діяльності підприємств Закарпатської області до оподаткування та динамікою індексу цін. Ця залежність є прямою. Проаналізовано зовнішньоекономічну діяльність Закарпатської області за останні роки, визначено чинники, які вплинули на обсяги зовнішньоекономічного сальдо. Значна увага приділена аналізу інноваційного розвитку підприємств в Закарпатській області, виведено загальнорегіональні тенденції та проведено їх порівняння із загальноукраїнськими. У статті досліджено соціально-демографічні фактори, зокрема, проаналізовано динаміку чисельності населення, рівня народжуваності, смертності за 2013-2015 рр., рівня безробіття тощо. На основі результатів аналізу соціально-економічного стану Закарпатської області, використавши експрес-методику, визначено загальний рівень економічної безпеки регіону.

Ключові слова: економічна безпека, регіон, рівень економічної безпеки, зайнятість населення.

Проскура В.Ф., Максютова О.В., Максютова-Грешкулич Д.В. ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ ЗАКАРПАТСКОЙ ОБЛАСТИ В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

В статье проведен анализ основных показателей развития промышленности Закарпатской области за 2013-2015 гг. Определена зависимость между финансовыми результатами от обычной деятельности предприятий Закарпатской области до налогообложения и динамикой индекса цен. Эта зависимость является прямой. Проанализирована внешнеэкономическая деятельность Закарпатской области за последние годы, определены факторы, которые повлияли на объемы внешнеэкономического сальдо. Значительное внимание уделено анализу инновационного развития предприятий в Закарпатской области, выведено общерегиональные тенденции и проведено их сравнение с общеукраинскими. В статье исследованы социально-демографические факторы, в частности, проанализирована динамика численности населения, рождаемости, смертности за 2013-2015 гг., уровня безработицы и т.д. На основе результатов анализа социально-экономического состояния Закарпатской области, использовав экспресс-методику, определен общий уровень экономической безопасности региона.

Ключевые слова: экономическая безопасность, регион, уровень экономической безопасности, занятость населения.

Proskura V.F., Maksjutova O.V., Maksjutova-Hreshkulych D.V. ASSESSMENT OF THE STATE OF ECONOMIC SECURITY AND EMPLOYMENT OF THE POPULATION OF TRANSCARPATHIAN REGION UNDER INTEGRATION PROCESSES

The article analyses main indicators of industrial development of Transcarpathian region for 2013-2015 years. There is determined a dependence between financial results of ordinary course of business of enterprises of Transcarpathian region and taxation and price index dynamics. This dependence is direct. Analysed foreign economic activities of Transcarpathian region over the last years; determined factors that have influenced on volumes of foreign economic balance. A significant attention is paid to the analysis of innovative development of enterprises in Transcarpathian region, determined region-wide tendencies and made their comparison with Ukraine-wide. The article studies sociodemographic factors, in particular, analyses a dynamics of population change, fertility, mortality for 2013-2015, level of unemployment, etc. Based on the results of the analysis of socio-economic state of Transcarpathian region by using express-method, there is determined a general level of economic security of the region.

Keywords: economic security, region, level of economic security, occupational level.

Постановка проблеми. Економічна безпека регіону є складовою національної безпеки і характеризується здатністю економіки території функціонувати в режимі розширеного відтворення, максимально забезпечувати прийнятні умови життя і розвитку населення. Разом з тим вона визначається здатністю економіки, з одного боку, протистояти дестабілізуючому впливу внутрішніх та зовнішніх соціально-економічних чинників, а з іншого – не створювати загроз для інших елементів регіону та зовнішнього середовища.

Регіональна економічна безпека залежить від внутрішніх і зовнішніх загроз. Дестабілізуючий вплив внутрішніх і зовнішніх факторів, призводить до регіональних кризових ситуацій. Кризові ситуації на рівні регіону можуть формуватися як під впливом макроекономічних кризових процесів, так і під впливом місцевих особливостей економічного і соціального розвитку, ресурсного потенціалу, географічного розташування, національних та інших особливостей. Оскільки економічна безпека регіону характеризується станом різних сфер життя і діяльності регіону, то, як правило, виділяються складові економічної безпеки регіону: виробничі, фінансові, соціально-демографічні, продовольчі, екологічні та інші [1].

Таким чином, рівень економічної безпеки є одним із найважливіших критеріїв ефективності функціонування економічної системи території і головний критерій її стійкого та безпечного розвитку регіону, а тим більше за умови інтеграції економіки регіону в європейський простір.

Аналіз останніх досліджень. Актуальність теми полягає в тому, що загальна інтеграція економіки України у європейський простір передбачає інтеграцію і економік усіх її регіонів. Відповідно, економіка Закарпатської області у загальному процесі євроінтеграції повинна проводитись з врахуванням чинників, які можуть мати як позитивний, так і негативний вплив на рівень її економічної безпеки. Дослідження цих чинників та визначення сучасного і перспективного рівня економічної безпеки Закарпатської області дасть можливість більш органічно та «безболісно» увійти у європейський економічний простір.

Питанням дослідження економічної безпеки присвячені праці українських та зарубіжних вчених Л.І. Абалкіна, О.Г. Білуса, І.Ф. Бінько, О.С. Власюка, В.М. Гаєця, Б.М. Данилишина, О.К. Дрейнер, В.А. Лось, М.М. Єрмошенка, Т.М. Качали, І.Г. Мішина,

В.М. Олійника, Г.А. Пастернака-Таранушенко, В.Ф. Проскури, В.В. Третяка, Л.Г. Чернюк, Ю.М. Харазішвілі, В.Т. Шлемко.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є проведення розробка теоретичного та практичного підходів до вивчення проблеми економічної безпеки регіону у зв'язку із сучасними євроінтеграційними процесами. Відповідно до мети поставлені основні завдання: провести аналіз сучасного стану економіки Закарпатської області; визначити рівень економічної безпеки Закарпатської області; конкретизувати та систематизувати чинники, які впливають на економічну безпеку Закарпатської області.

Об'єктом дослідження є економічна безпека Закарпатської області в умовах сучасних євроінтеграційних процесів.

Предметом дослідження є теоретико-методичні аспекти та практичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки Закарпатської області в контексті загальноукраїнського євроінтеграційного процесу.

Виклад основного матеріалу. Закарпатська область розташована на крайньому заході України. Унікальне геополітичне розташування області на перехресті міжнародних транспортних, економічних, торговельних, культурних шляхів сприяє розвиткові і подальшому поглибленню всебічного міждержавного співробітництва, відводить важливу роль регіону в інтеграції України в європейські структури.

В економіці краю вагому частину займають такі види господарської діяльності, як заготівля та переробка деревини, харчова та легка промисловість, машинобудування, санаторно-курортне обслуговування та туризм, сільськогосподарське виробництво.

Нами запропоновано провести оцінку стану економічної безпеки Закарпатської області використовуючи індикативний підхід, тобто формувати склад індикативних показників для оцінки економічної безпеки кожної з систем показників, які досліджуються, а саме виробничої, науково-технологічної, зовнішньоекономічної, фінансової, соціально-демографічної [3].

Для оцінки економічної безпеки Закарпатської області необхідно враховувати економічний стан регіону, специфіку його промислового комплексу, соціально-демографічну ситуацію, зовнішньоекономічну діяльність, інноваційну діяльність та т. п. Тому необхідно врахувати основні аспекти соціально-економічного становища регіону.

За період із 2013 по 2015 роки рейтинг Закарпатської області за показниками обсягів реалізованої промислової продукції практично не змінювався. Так, місце регіону серед інших областей України коливалося від 20 (найкраще значення за аналізований період) до 23 (найгірше значення) [5].

Вплив економічної та фінансової кризи, недосконала структура виробництва, яка зорієнтована, в основному, на виробництво продукції з давальницької сировини та залежність від іноземних замовлень, стали причинами погіршення показників промисловості області. Для більш детального аналізу розглянемо показники обсягу реалізованої промислової продукції Закарпатської області у 2013-2015 рр. (табл. 1).

За підсумками 2013 року індекс промислової продукції в області склав

96,9%. У 2014 році відбулося зростання індексу промислової продукції на Закарпатті, порівняно з 2013 роком на 9,2%, та спад у 2015 році, порівняно з 2014 роком – на 26,4%. Індекс промислової продукції у 2015 році, порівняно з 2014 роком, склав 79,7% (при 87,0% – по країні). За цей же період часу відбулося суттєве зростання обсягів реалізованої промислової продукції: так у 2014 р. по відношенню до 2013 р. зростання склало 110,1%, а у 2015 р. в порівнянні з 2014р. – 123,5%.

З 2010 по 2015 роки загальна частка обсягів промислового виробництва Закарпатської області у показнику обсягів реалізованої промислової продукції України суттєво не змінювалася. За видами промислової діяльності суттєвих змін за аналізований період теж не відбулося, за винятком такого виду промислової діяльності як постачання електроенергії, газу, пари, кондиційованого повітря. Щодо структури промислової діяльності на обласному рівні, то найбільшу питому вагу займає переробна промисловість, однак її питома вага зменшилася з 81,7% у 2010 році до 80,3% у 2015 році [2]. Такі структурні зміни відбулися за рахунок збільшення питомих ваг такого виду діяльності як постачання електроенергії, газу, пари, кондиційованого повітря: з 15,0% у 2010 році до 16,7% у 2015 році.

Позитивною тенденцією на рівні регіону є те, що обсяг реалізованої промислової продукції в цілому по Закарпатській області у 2015 році зріс по відношенню до 2010 року на 6571,1 млн. грн. або на 19,2%. Щорічні темпи приросту аналізованого показника за 2013-2015 роки, у таких видах промислової діяльності як виробництво та розподілення електроенергії, газу та води, коливалися в межах від найменшого -3,0% (2014 рік) до найбільшого 4,3% (2013 рік) [2].

В процесі аналізу результатів діяльності підприємств області за 2013-2015 рр. вста-

Таблиця 1

Основні показники розвитку промисловості Закарпатської області

Показники	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Абсолютне відхилення, +/-		Відносне відхилення, у %	
				2014 до 2013	2015 до 2014	2014 до 2013	2015 до 2014
Обсяг реалізованої промислової продукції, млн.грн.	10035,9	11049,4	13650,3	1013,5	2600,9	110,1	123,5
Індекс промислової продукції, %	96,9	106,1	79,7	9,2	-26,4		

Розраховано за даними Головного управління статистики у Закарпатській області

Таблиця 2

Фінансові результати від звичайної діяльності підприємств Закарпатської області до оподаткування, (тис. грн)

	Фінансовий результат (сальдо)	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		частка, %	фінансовий результат	частка, %	фінансовий результат
2013	75729,3	63,3	400880,1	36,7	325150,8
2014	-1168713,6	67,1	649260,1	32,9	1817973,7
2015	-1191165,2	73,9	838295,9	26,1	2029461,1

Джерело: [2]

новлено, що за ці роки більше 68% підприємств області були прибутковими. В 2015 році спостерігалось зростання кількості прибуткових підприємств, загальний обсяг їх прибутку становив 838295,9 тис. грн. Проте, потрібно зазначити, що хоча у 2015 році зросла частка прибуткових підприємств у загальній їх сукупності, проте підсумковий фінансовий результат виявився від'ємним і склав -1191165,2 тис. грн. (табл. 2). Така ситуація свідчить, про те, що, питома вага прибуткових підприємств зросла, але це, в основному, невеликі та малі підприємства, індивідуальний бізнес. А великі підприємства, яких менше за кількістю, зменшили обсяги діяльності, стали збитковими або зовсім припинили функціонування.

Аналіз динаміки показників фінансової діяльності підприємств Закарпатської області до оподаткування свідчить про погіршення економічної ситуації в регіоні, що є результатом впливу таких чинників як економічна та політична криза в Україні, інфляційні процеси, загострення ситуації на сході країни. Вплив вказаних чинників викликав також суттєві зміни і у ціновій політиці промислових підприємств.

Зокрема, індекс споживчих цін (інфляція) у Закарпатській області в 2015 р. порівняно з 2014 роком виріс на 18,3% (див. рис. 1).

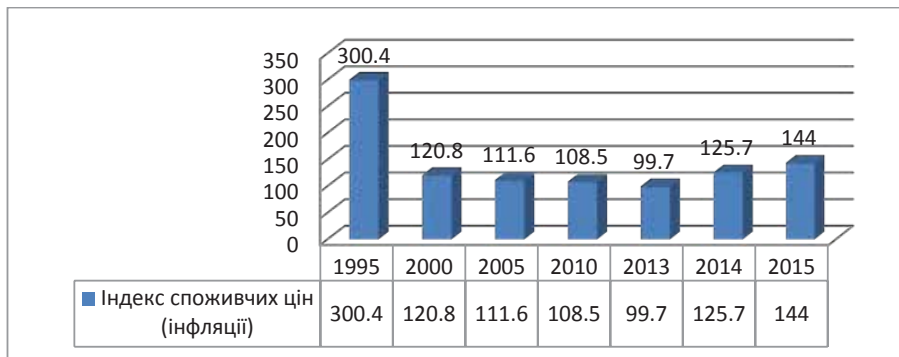


Рис. 1. Індекс споживчих цін (інфляції)

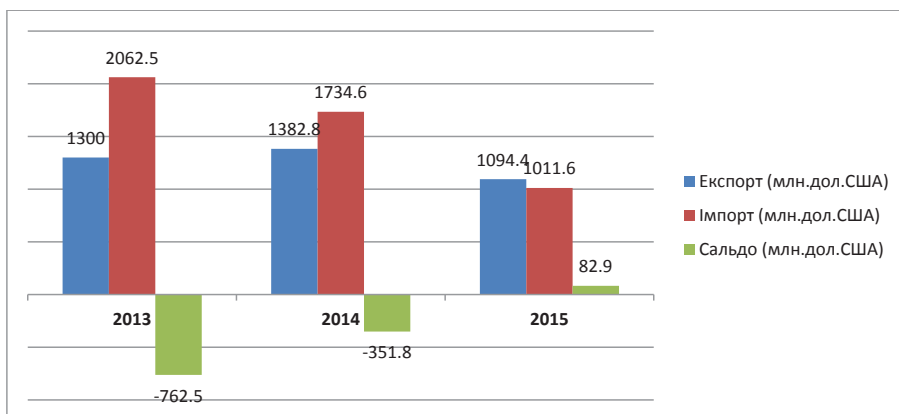


Рис. 2. Динаміка показників експортно-імпортних операцій товарами в Закарпатській області за 2013 – 2015 роки

Спостерігається також цікавий зв'язок між динамікою фінансових результатів підприємств регіону до оподаткування та зростанням індексу цін. Так, на рис. 1.2. видно, що мінімальне значення індексу цін спостерігалось у 2013 році (99,7). У цьому ж році фінансові результати діяльності підприємств Закарпатської області (сальдо) були позитивними (табл. 2). У наступних роках спостерігається зростання індексу цін (2014 р. – 125,7; 2015 р. – 144), але фінансові результати діяльності підприємств Закарпатської області (табл. 2) стають від'ємними (у 2014 р. – -1168713,6 тис. грн. та -1191165,2 тис. грн. у 2015 р.). Можна зробити висновок, що зростання індексу цін призвело до погіршення фінансового стану підприємств регіону, так як продукція підприємств Закарпатської області в результаті зростання цін стала менш конкурентоздатною як на внутрішньому так і зовнішньому ринках.

Динамічно розвивається зовнішньоекономічна діяльність Закарпаття. Суб'єкти господарювання області здійснювали експорт товарів до 68 країн світу на суму 1094,4 млн. дол. США, імпорт зі 100 країн на суму 1011,5 млн. дол. США. За офіційними даними Держстату України, починаючи з

2006 р. відмічається чітке перевищення обсягів імпорту над обсягами експорту, що обумовлює від'ємне сальдо торговельного балансу. Середній показник покриття імпорту експортом складає за останні 3 роки 0,8.

Протягом 2013-2015 рр. спостерігається спад імпорту товарів на 44,4%, та незначне зменшення експорту на 14,8%. Це знову таки є результатом зростання у ці роки індексу споживчих цін.

За 2015 р. обсяги експорту та імпорту товарів становили відповідно 1094,4 млн. дол. США та 1011,5 млн. дол. США. Порівняно з 2014 р. експорт склав 79,1%, імпорт – 58,3%. В зовнішньоекономічному товарообігу Закарпатської області у 2015 році експорт това-

рів вперше за останні роки перевищив обсяг імпорту, що спричинило перехід сальдо зовнішньоторговельного балансу з негативного значення на позитивне і становить 82,9 млн. США (за 2013 р. від'ємне -762,5 млн. дол. США) (див. рис. 2).

На формування позитивного сальдо вплинули обсяги експорту окремих товарних груп: деревина і вироби з деревини (70,8 млн. дол. США), взуття, головні убори (21,2 млн. дол. США), продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості (10,6 млн. дол. США), машини, обладнання та механізми, електротехнічне обладнання (186,2 млн. дол. США).

Коефіцієнт покриття експортом імпорту товарами коливався з 0,63 у 2013 році до 1,08 у 2015 році. У 2015 році питома вага області у загальних показниках експорту товарів України становила – 2,9%, імпорту – 2,7%. Закарпатська область серед регіонів України зайняла 8 місце за обсягами експорту товарів, а імпорту – 6 місце.

Протягом останніх років в Україні відбувалось різке зменшення фінансування НДДКР галузевого і міжгалузевого характеру, що разом з ліквідацією централізованих фондів розвитку науки і техніки спричинили різке скорочення вітчизняного кадрового науково-технічного потенціалу. Це особливо відбилось у «периферійних» регіонах, яким є і Закарпаття, де наукових організацій і так мало. До того ж, Закарпаття має відносно менші у порівнянні з іншими регіонами ресурси оновлення кадрового науково-технічного потенціалу, оскільки область тривалий період має найнижчий в Україні показник кількості студентів ВНЗ I-IV рівнів акредитації на 1000 жителів.

Для Закарпаття характерні всі загальноукраїнські суперечності інноваційної діяльності. Маючи все ще немалий науково-технічний потенціал і навіть сильні наукові школи та розвинену систему підготовки кадрів фахівців (бакалаврів і магістрів), а також науковців вищої кваліфікації (кандидати і доктори наук),

Україна суттєво відстає у сфері інноваційної діяльності. І це є однією з основних перешкод у піднятті її економіки на якісно новий рівень розвитку. Зокрема, у розвинених країнах частка продукції інноваційно-активних підприємств досягає 70-80%, тоді як в Україні цей показник у 2015 році склав у середньому лише 17,3%. Що ж до Закарпаття, то у 2013-2015 роках цей показник складав 15,5% та 4,6% відповідно (табл. 3).

В Закарпатській області, як і в країні в цілому, інноваційна активність промислових підприємств є низькою. У 2015 році в Україні інноваційною діяльністю в промисловості займалося у порівнянні з 2010 роком на 3,5% підприємств більше, а саме 17,3% загальної їх кількості [2]. В Закарпатській області за аналогічний період ситуація також покращилася, частка підприємств, що займалися інноваціями збільшилася на 4,1%, та у 2015 році склала 10,1%. Таким чином, можемо стверджувати, що показники інноваційної активності промислових підприємств області не відповідають сучасним викликам економічного розвитку, але намітилося покращення в даній сфері.

Частка обсягу реалізованої інноваційної продукції по Закарпатській області зменшувалася з 15,5% у 2013 році до 6,0% – у 2014 році та знизилася до 4,6% у 2015 році. За абсолютним значенням обсягу реалізованої інноваційної продукції (583,2 млн. грн.) в 2015 році Закарпаття знаходиться на 10 місці по Україні [5].

Чисельність наявного населення Закарпатської області на кінець 2015 р. склала 1256,3 тис. осіб, що становить 2,9% населення країни. За його чисельністю область серед інших регіонів займає 14 місце. Рівень загальної народжуваності склав 13,3% і є одним з найвищих серед регіонів країни. В цілому, динаміка руху населення Закарпатської області наведено на рис. 3.

У 2015 році коефіцієнт народжуваності складав 13,3%, смертності – 12,3%, як резуль-

Таблиця 3

Показники інноваційного розвитку промислових підприємств Закарпаття [2]

Показники	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Обсяг реалізованої інноваційної продукції промислових підприємств, млн. грн.	1363,9	837,6	583,2
Питома вага інноваційної продукції від загального обсягу реалізованої промислової продукції, %	15,5	8,4	4,6
Кількість інноваційно-активних підприємств, шт.:	15	16	14
у% до загальної кількості промислових підприємств	6,9	3,0	10,1

тат, коефіцієнт природного приросту – 1,0%. Наведені показники відрізняються від загальнодержавних у кращу сторону, а саме 10,7%, 14,9% та -4,2% відповідно. Не дивлячись на те, що загальний коефіцієнт смертності по області зростає, рівень смертності дітей віком до 1 року в Закарпатті зменшився і склав 10,5%. Це, безумовно, є позитивним явищем у порівнянні із скороченням населення в цілому по Україні на 7,0%.

Кількість населення у віці 15-70 років в регіоні за 2015 р., за методологією МОП, склала 924,2 тис., у т.ч. працездатного віку – 794,9 тис. Осіб. Починаючи з 2010 року кількість економічно активного населення у віці 15-70 років знизилася на 1,79% (із 582,2 тис. осіб у 2010 році до 571,8 тис. осіб у 2015 році). У період з 2013 по 2015 роки відбулось також зменшення кількості зайнятого населення на 4% (з 541,2 тис. осіб до 519,3 тис. осіб). Кількість безробітних осіб зросла на 15% (з 45,6 тис. осіб до 52,5 тис. осіб). Така ж тенденція спостеріга-

ється і по Україні загалом. За аналогічний період по Україні кількість зайнятих зменшилася на 19,4%, а безробітних зросла на 5%.

За аналізований період загальний рівень зайнятості по області скоротився з 58,6% до 56,2% і наразі є нижчим ніж в середньому по країні (60,3%). Рівень безробіття за методологією МОП навпаки зріс з 7,8% до 9,2% і перебуває майже на рівні загальнодержавного показника (9,1%) (див. рис. 4).

У цілому можна зробити висновок, що соціально-економічний стан Закарпатської області у 2015 році в результаті впливу сукупності історичних, політичних, природно-географічних, економічних факторів, незважаючи на вигідне географічне і гео економічне розташування, багатий природно-ресурсний і людський потенціал, залишається низьким, а рівні розвитку продуктивних сил, індустріального та інноваційного розвитку потребують суттєвого підвищення.

Проаналізувавши соціально-економічне становище Закарпатської області за 2013-

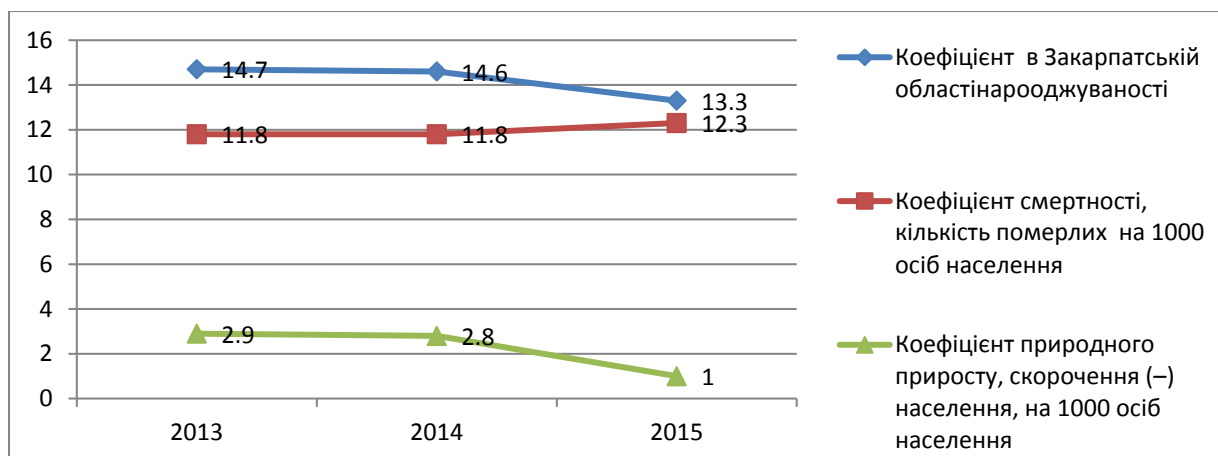


Рис. 3. Динаміка природного руху населення Закарпатської області



Рис. 4. Динаміка рівня безробіття за 2001-2015 рр. по Україні і Закарпатській області (у відсотках)

2015 роки, напередодні надання Україні безвізового режиму з країнами ЄС та очікуванні у зв'язку з цим міграційними процесами кваліфікованої робочої сили, надзвичайно актуальним є визначення рівня економічної безпеки регіону. Для цього ми застосуємо методу, що базується на виділенні найбільш значущих сфер життєдіяльності в регіоні, зміни в яких здійснюють суттєвий вплив на його стійко-безпечний розвиток, запропоновану прогресивними українськими економістами [3]. Розрахунок економічної безпеки проведемо за окремими сферами життєді-

яльності та вибраними індикативними показниками (табл. 4).

Важливим етапом моніторингу є визначення порогових значень індикаторів економічної безпеки, що дозволяє шляхом їх порівняння виявити потенційні «зони небезпеки» та рівні небезпеки (прийнятний ризик – передкризовий стан – кризовий стан), а також визначити умови, необхідні для посилення економічного імунітету конкретного регіону. Порогові рівні індикаторів для регіонів України є загально визначеними на державному рівні.

Таблиця 4

Значення індикативних показників Закарпатської області за 2013-2015 рр.

Показники	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Темпи приросту обсягів реалізованої промислової продукції (робіт, послуг) порівняно з попереднім роком, %	1,2	1,1	1,24
Частка інноваційної продукції в загальному об'ємі промислової продукції, %	0,13	0,08	0,04
Співвідношення між об'ємами експорту та імпорту продукції, %	63,03	79,72	108,19
Індекс споживчих цін, % грудень до грудня переднього року	99,7	125,7	144
Природний приріст населення, осіб/1000 осіб населення	3,7	3,6	1,2
Рівень безробіття населення, %	7,8	9,3	9,2
Коефіцієнт дитячої смертності (померло дітей віком до одного року на 1 тис. народжених), осіб	9,4	9,0	10,5

Розраховано за даними Головного управління статистики у Закарпатській області
//<http://www.uz.ukrstat.gov.ua>

Таблиця 5

Порогові рівні економічної безпеки (за видами) [3]

Назви сфер життєдіяльності, індикативних модулів та індикаторів	Порогові рівні					
	ПК1	ПК2	ПК3	К1	К2	К3
Виробнича безпека						
Темпи приросту обсягів реалізованої промислової продукції (робіт, послуг) порівняно з попереднім роком, %	5	3	0	-5	-10	-15
Науково-технологічна безпека						
Частка інноваційної продукції в загальному обсязі промислової продукції, %	9	8,33	7,67	7	6,2	5,4
Зовнішньоекономічна безпека						
Співвідношення між об'ємами експорту та імпорту продукції, %	170	150	130	110	86	62
Фінансова безпека						
Індекс споживчих цін, %	105	110	115	120	126	132
Соціально-демографічна безпека						
Природне скорочення населення, осіб/1000 осіб населення	1	-0,67	-2,33	-4,0	-60	-8,0
Рівень безробіття населення, %	3,8	5,53	7,27	9,0	11,08	13,16
Коефіцієнт дитячої смертності (померло дітей віком до одного року на 1 тис. народжених), осіб	0,2	0,5	0,8	1	1,5	2

Таблиця 6

Нормалізовані значення індикативних показників по Закарпатській області

Роки	Темпи приросту обсягів реалізованої промислової продукції (робіт, послуг) порівняно з попереднім роком, %	Частка інноваційної продукції в загальному об'ємі промислової продукції, %	Співвідношення між об'ємами експорту та імпорту продукції, %	Індекс споживчих цін, % грудень до грудня попереднього року	Природний приріст (скорочення) населення, осіб/1000 осіб населення	Рівень безробіття населення, %	Коефіцієнт дитячої смертності (померло дітей віком до одного року на 1 тис. народжених), осіб
2013 р.	0,38	4,44	1,78	0,00	-0,54	0,77	11,5
2014 р.	0,39	4,46	1,5	0,00	-0,52	1,06	9,0
2015 р.	0,38	4,48	1,03	0,00	-0,04	1,04	12,88

У таблиці 5 відображені порогові рівні індикаторів для регіонів України, які є загально-визнаними на державному рівні.

Процедура нормалізування індикаторів є необхідним етапом розрахунку інтегрального показника, оскільки всі індикатори мають різну розмірність. Для одержання таких оцінок необхідно за правилами перетворити індикатори, виражені в різних одиницях виміру, до індексної (нормалізованої) форми розрахунку їхніх значень (табл. 6).

Віднесення регіону за індикатором до тієї чи іншої ситуації визначається співвідношенням між значеннями індикатора і пороговими рівнями.

Таким чином, процес визначення рівня економічної безпеки Закарпатської області дає змогу виявити «больові» точки стійкого розвитку регіону, найбільш загрозливі тенденції у розвитку сфер життєдіяльності (за видами економічної діяльності), виявити фази розвитку кризи, на якій знаходяться регіон за кожною із досліджуваних сфер.

Як видно з результатів розрахунків, рівень економічної безпеки Закарпатської області балансує на рівні передкризового стану. З п'яти досліджуваних складників економічної безпеки за 2015 рік 4 знаходяться на рівні початкового етапу кризи (виробнича, науково-технологічна, зовнішньоекономічна та частково соціально-демографічна сфери життєдіяльності). Рівень фінансової безпеки балансує на межі кризового стану або між надзвичайним станом та загрозливим.

Жоден із аналізованих показників складових не знаходиться в межах оптимальних значень. Це свідчить про те, що існуюча модель економічного розвитку і макроекономічної політики держави в цілому та на регіональному рівні є малоефективною.

Як результат, економічна безпека Закарпатської області знаходиться на рівні передкризового стану.

Головною причиною низького загального інтегрального рівня економічної безпеки Закарпатської області є перебування низки індикаторів нижче нормального стану, а саме:

- виробнича безпека – як результат низького рівня обсягів реалізованої промислової продукції внаслідок зменшення кількості великих промислових підприємств;

- науково-технологічна безпека – вкрай низький рівень інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої промислової продукції підприємств Закарпаття;

– фінансова безпека – високий рівень інфляції, слабкість банківської системи, низка платоспроможність підприємств області;

– зовнішньоекономічна безпека – низьке зовнішньоекономічне сальдо області, висока питома вага у зовнішньоекономічному сальдо підприємств, що працюють на давальницькій сировині та ін.;

– соціально-демографічна безпека – високий регіональний рівень безробіття; високий рівень нелегального працевлаштування за кордоном; низький рівень спеціалістів з вищою освітою на 1000 жителів.

Для поліпшення стану цих індикаторів, у першу чергу, має бути розроблена стратегія забезпечення економічної безпеки регіону, в основу якої потрібно покласти регіональні стратегії розвитку окремих галузей народного господарства та зовнішньоекономічної діяльності області.

Ключове значення для переходу економіки до інноваційного шляху розвитку має кардинальна зміна характеру взаємовідносин влади і науки, створення механізмів реальної взаємодії владних структур з науковим співтовариством, посилення реального впливу наукової громадськості на формування і реалізацію державної (регіональної) науково-технологічної та інноваційної політики.

Висновки та перспективи подальших досліджень. У статті окреслено коло питань, пов'язаних з економічною безпекою Закарпатської області. Провівши аналіз, основних показників фінансово-господарської діяльності ми визначили динаміку їх розвитку.

Проте аналіз конкретних показників не дає можливості зробити висновок щодо рівня загальної економічної безпеки Закарпатської області. Застосувавши методику визначення рівня економічної безпеки регіону, яка базується на виділенні найбільш значущих сфер життєдіяльності, ми визначили «больові точки» стійкого розвитку регіону та зробили загальний висновок про те, що за більшістю індикаторів економіка Закарпаття знаходиться на рівні передкризового стану (виробнича, науково-технологічна, зовнішньоекономічна, соціально-демографічна сфери).

Передкризовий стан свідчить про те, що економіка регіону ще не зовсім втратила свої рушійні сили та підлягає реанімації. Проте це досить складний і тривалий процес. Особливої актуальності він набирає у період, коли Україна стоїть на порозі отримання безвізового режиму з країнами ЄС.

Безпосередній вплив процесів, пов'язаних з лібералізацією візового режиму для України, на економіку Закарпатської області потребує подальших досліджень. Низький рівень показників економічної безпеки області свідчить про те, що найменш болючим для економіки області вхід у європейський економічний простір буде лише за умови підняття рівня ключових показників соціально-економічного розвитку. А це потребує додаткових зусиль щодо активізації виробничих, фінансових, науково-інноваційних та інших процесів у регіоні на основі цільових довгострокових науково-обґрунтованих програм розвитку.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Криленко В.І. Економічна безпека регіону як складова забезпечення національної безпеки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1779>.
2. Статистичний щорічник Закарпаття за 2015 рік / Держкомстат України : За ред. Г.Д. Гриник. – К. : Техніка, 2015. – 480 с.
3. Проскура В.Ф. Базові проблеми формування економічної безпеки регіону : монографія / В.Ф. Проскура. – К. : Кондор-Видавництво, 2012. – 310 с.
4. Стратегія розвитку Закарпатської області на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakarpat-rada.gov.ua/proekty-rishen-hh-sesiji-zakarpatskoji-oblasnoji-rady>.
5. Україна у цифрах 2015 : Статистичний збірник / за ред. І.М. Жук. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
6. Пастернак-Таранушенко Г. А. Економічна безпека держави. Методологія забезпечення : монографія / Г. А. Пастернак-Таранушенко. – К. : Київський ек-ний інститут менеджменту, 2003. – 320 с.
7. Ермошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М.М. Ермошенко. – К. : КНТЕУ, 2001. – 309 с.
8. Стегней М.І. Проблеми зайнятості населення сільських територій в умовах економічної нестабільності / М.І. Стегней // Вісник ХНУ. Економічні науки. – 2011. – № 4. – Том 3. – С. 138-141.
9. Стегней М. І. Проблеми та перспективи реалізації адміністративно-територіальної реформи в Україні / М. І. Стегней // Економіка та суспільство. – 2016. – № 3. – С.323-326. – [Фахове видання] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.economyandsociety.in.ua.

Функції та ключові напрями управління регіональним ринком праці

Рубежанська В.О.

аспірант кафедри «Економіка і підприємництво»

Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля

У статті впорядковано та узагальнено функції регіонального ринку праці. Побудовано адаптовану модель управління регіональним ринком праці. Визначено ключові напрями управління регіональним ринком праці. Досліджено інфраструктуру регіонального ринку праці та розглянуто типові ефекти її розвитку.

Ключові слова: регіональний ринок праці, функції регіонального ринку праці, модель управління регіональним ринком праці, інфраструктура регіонального ринку праці, ефекти розвитку регіонального ринку праці.

Rubezhanskaya V.O. ФУНКЦИИ И КЛЮЧЕВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫМ РЫНКОМ ТРУДА

В статье упорядочены и обобщены функции регионального рынка труда. Построена адаптированная модель управления региональным рынком труда. Определены ключевые направления управления региональным рынком труда. Исследована инфраструктура регионального рынка труда и рассмотрены типовые эффекты ее развития.

Ключевые слова: региональный рынок труда, функции регионального рынка труда, модель управления региональным рынком труда, инфраструктура регионального рынка труда, эффекты развития регионального рынка труда.

Rubezhanskaya V.O. THE FUNCTIONS AND KEY DIRECTIONS OF MANAGEMENT OF THE REGIONAL LABOR MARKET

In the article the classic and the new functions of the regional labor market are streamlined and summarized. The adapted model of management of regional labor market is built. The key directions of management of the regional labor market are identified. The infrastructure of the regional labor market is studied and the typical effects of its development are considered.

Keywords: regional labor market, functions of the regional labor market, model of managing the regional labor market, infrastructure of the regional labor market, effects of the development of the regional labor market.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах сьогодення на рівні кожного регіону країни відбувається формування, так званого, локального (регіонального) ринку праці (далі – РРП), який має унікальні специфічні особливості, окреслені в межах території, та інтегрований до загальнодержавного ринку праці. Структура такого РРП позначається у: тісному соціальному партнерстві з основними суб'єктами РРП (держава, роботодавець, працівник); реалізації місцевих нормативно-правових актів, які регулюють трудові відносини; системі взаємодії внутрішніх та зовнішніх ринків праці, що визначають регіональні особливості сегментації ринку праці; державному та недержавному трудовому посередництві тощо. Тому, саме РРП виступає одним із основних індикаторів рівня соціально-економічного стану регіону. У зв'язку з чим, ефективне управління таким ринком праці стає пріоритетним завданням для керівництва будь-якого регіону країни.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню сутності категорії «регіональний ринок праці» та її специфічних ознак, які найбільшою мірою проявляються у функціях, особливостях інфраструктурного забезпечення, методах та стратегіях управління РРП присвячено праці таких вчених, як: Д. Аутора, О.В. Волкової, В.Г. Герасимчук, А.А. Гриценко, В.А. Ландсмана, О.В. Макарової, С.В. Мочерного, В.М. Соболева, М. Шаленко, Д.Е. Шапоренко, А.А. Чухно та інших науковців.

Віддаючи належне виконаним дослідженням вищевказаних вчених, хотілося б зазначити про відсутність єдиного підходу до визначення та систематизації функцій та інших специфічних елементів РРП, які мають значний вплив на формування ключових напрямів управління цим ринком. Зазначена проблема обумовила вибір напряму дослідження та формулювання цілей статті.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження функ-

цій та інших специфічних елементів РРП, які мають значний вплив на формування ключових напрямів управління РРП.

Виклад основного матеріалу дослідження. На нашу думку, РРП представляє собою локалізовану, чітко організовану відкриту систему, яка пов'язана і тісно взаємодіє з загальнодержавним ринком праці. У зв'язку з цим, для ефективного управління РРП необхідно, перш за все, розглянути його функції, які хоч і схожі з функціями державного та національного ринку праці проте мають, за нашим поглядом, певну відмінність через те, що РРП є проміжною ланкою між місцевим та державним ринком праці. Тому і функції РРП є похідними від функцій, що

виконує національний або державний ринок праці.

Загалом, функції ринку праці – це роль самої праці в економічному та суспільному житті. У науковому світі відсутня єдина позиція щодо структури функцій ринку праці та відповідно функцій РРП, що вимагає їх впорядкування та узагальнення. Опираючись на еволюційно-історичний та логічний метод, узагальнимо основні функції РРП, які є загальновідомими. При цьому зазначимо, що з урахуванням сьогоденної політичної та економічної ситуації, тенденцій розвитку територій, поряд з класичними функціями РРП, слід виділити такі дві функції як: селективна та інноваційна (рис. 1).

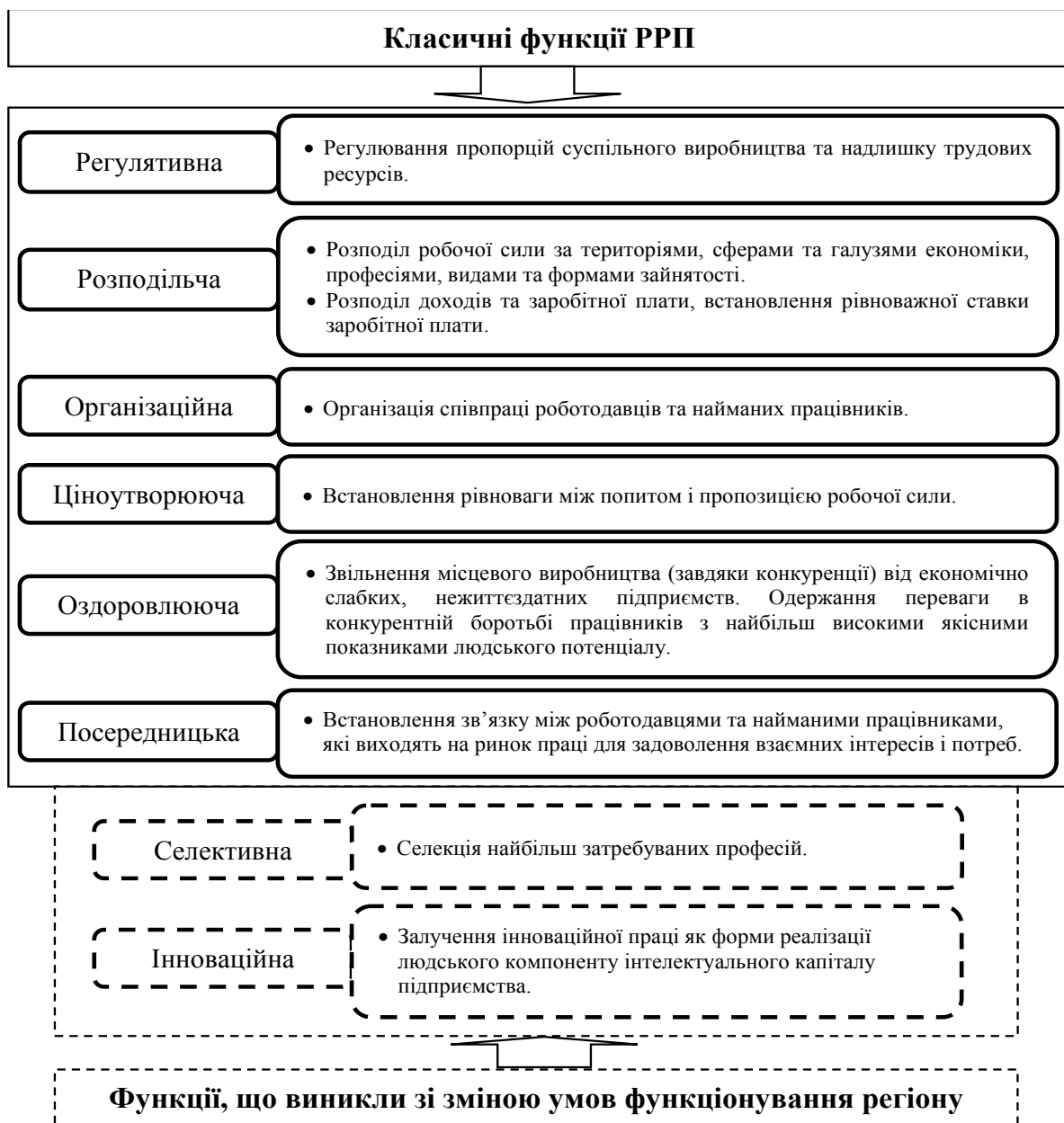


Рис. 1. Розповсюджені та оновлені функції РРП

За нашим баченням, класичні функції РРП є загальновідомими та не потребують окремого пояснення. Доцільним є розгляд запропонованих нами функції РРП, що виникли зі зміною умов функціонування регіону.

Під зміною умов функціонування регіону ми розуміємо як позитивні так і негативні події, які відбуваються у регіонах протягом останніх років. До негативних умов слід віднести: проведення антитерористичної операції на сході України; втрату економічних зв'язків з Російською Федерацією; падіння промислового виробництва; збільшення показника смертності населення; зростаючу внутрішню міграцію кваліфікованого населення зі східних регіонів до центральної, північної, південної або західної частини України; зростаючу еміграцію фахівців зі спеціальними вузькоспеціалізованими знаннями до країн близького та дальнього зарубіжжя тощо. До позитивних умов ми відносимо: переорієнтацію процесу інтеграції на європейські напрями; реформування політики держави відносно зайнятості населення; підвищення соціальних стандартів та мінімальної заробітної плати тощо.

Отже, такі зміни, за нашим баченням, пояснюють виникнення нових функцій РРП: селективної та інноваційної. Зокрема, селективна функція РРП постає у можливості вибору в регіональному розрізі корисної робочої сили або роботодавця виходячи з попиту та пропозиції робочої сили, яка притаманна певній території.

Так, східні регіони України, через внутрішню міграцію висококваліфікованого населення, визначаються істотним зниженням макроекономічних та соціальних показників. Такі регіони перебуваючи в критичному стані, відчуваючи найбільше скорочення робочої сили. Окрім того, військові події супроводжуються значними соціально-економічними наслідками, що відчутні для всієї країни: демографічні втрати та руйнування сімей; зруйнована інфраструктура (у т.ч. – виробнича); погіршення психологічного і фізичного стану населення; масштабні внутрішні та зовнішні міграційні переміщення; економічний спад і загострення ризиків безробіття. Тому керівництво таких територій вимагає залучення спеціалістів, які зможуть реформувати території в критичних військових умовах. Таким чином, у цих регіонах відбувається, так звана, селекція професій за рахунок підвищення необхідності залучення працівників, що мають спеціалізовані вміння, щодо участі у збройних конфліктах та реагування на наслідки таких

конфліктів. До таких професій слід віднести: військових державних керівників; військових лікарів; військових інженерів; військових льотчиків та зв'язківці тощо.

В свою чергу, внутрішня міграція зі східного регіону, вимагала також появи в інших регіонах України таких незвичних для країни професій, як волонтери. Поява професії – волонтер, знаходиться у прямій залежності з міграційними хвилями. Так, доцільно зауважити, що кількість вимушено переміщених осіб зі сходу України сформувалась внаслідок кількох міграційних хвиль, найактивніші з яких були на початку бойових дій (у травні–червні 2014 року) та у період активних бойових дій (у липні–серпні 2014 року). На початку масових переселень Україна зіштовхнулася з новою для себе соціальною проблемою, у зв'язку з чим потрібно було терміново реагувати на означені події: налагоджувати перевезення людей із зони бойових дій, реєстрацію та розміщення прибулих, задовольняти хоча б мінімальні життєві потреби [1, с. 7]. Тому професія волонтера, частково вирішувала ці проблеми та була вкрай необхідною умовою розвитку РРП.

Інноваційна функція РРП проявляється у можливості залучення інноваційної праці як форми реалізації людського компоненту інтелектуального капіталу підприємства. Саме ієрархія інноваційної праці на регіональному рівні дозволяє залучити в необхідні галузі інновації, які у кінцевому рахунку забезпечать зріст не лише сукупних елементів людського капіталу, а й забезпечать підвищення функціональності самого підприємства. Під інноваційною працею ми розуміємо – висококваліфіковану, затребувану працю сучасного фахівця, направлену на активне впровадження інноваційних ідей або продуктів та їх адаптацію до критичних зовнішніх умов функціонування підприємств, установ чи організацій. Сутність інноваційної праці постає у компетентній діяльності фахівця і має базуватися на компетенціях: амбіційності, рішучості, ризикованості, когнетивності тощо. Інноваційна праця, в останні роки набуває високого значення. Особливо це стосується залучення такої праці на вітчизняні військові виробничі комплекси, підприємства та організації.

Важливо зазначити, що, як класичні та і нові функції РРП полягають у підтримці оптимізаційних, інформаційних, консультаційних потоків на ринку праці, з метою забезпечення збалансованості між попитом, пропозицією та ціноутворенням. Проте зазначені функції

на РРП можуть проявлятися та ефективно реалізовуватися в таких межах: повно, частково або не повно. Причиною цього можуть слугувати окремі дії та стратегії управлінців – керівників регіону або власників підприємств. Зокрема, швидко змінюване зовнішнє середовище регіону висуває вимогу щодо професіонального управління такими змінами з метою ефективного функціонування РРП. Таке управління постає із сутності самого РРП, який діє в межах окремого соціально-економічного, правового поля, в процесі якого і утворюються попит та пропозиція. Відповідно, РРП, позначається сукупністю локалізованих незалежних відтворюючих відносин, які формуються та регулюються під впливом власників підприємств чи центральних органів влади.

При дослідженні ефективного управління РРП слід враховувати існуючі механізми регулювання ринку праці, а саме: державне, яке полягає у нормативно-методичному забезпеченні ринку праці та регіональному – організаційно-результативне забезпечення. За справедливим твердженням Волкової О.В. нормативно-методичне забезпечення ринку праці, проявляється у сукупності документів організаційного, організаційно-методичного, організаційно-розпорядчого, технічного, нормативного, техніко-економічного та економічного характеру, які встановлюють норми, правила, вимоги, характеристики, методи та інші дані, що використовуються при вирішенні завдань щодо управління трудовими ресурсами і затверджені в установленому порядку компетентними відповідними органами [2]. Організаційно-результативне забезпечення ринку праці, за нашим баченням, полягає у вмілому використанні наявного нормативно-методичного забезпечення ринку праці (яке розробляється на державному рівні) на певній території за конкретних умов розвитку регіону. Такий підхід дозволяє конкретизувати зміст удосконалення механізмів управління РРП за основними об'єктами регулювання.

Саме тому регулювання РРП проявляється не лише у прямому управлінні, але й непрямому управлінні конкретним РРП з урахуванням усіх наявних факторів та територіальних умов. Структуроване управління РРП є найголовнішим, що дає змогу регіону при забезпеченій цілеспрямованій діяльності розвиватися та вдосконалюватися впродовж тривалого часу. Зрозуміти сутність управління РРП, за нашим баченням, надає можливість адаптована нами тривимірною моделлю управ-

ління Г. Дж. Болта [3]. Ця модель показує ключові аспекти, функціональні типи та процес управління (рис. 2). При цьому філософія стратегічного управління РРП, яка дозволить у повній мірі ефективно реалізовувати усі розглянуті нами функції РРП полягає у наступному: наукове осмислення та визначення місії діяльності РРП з огляду на невеликий масштаб територіального функціонування; групування стратегічних цілей та напрямів реалізації завдань РРП; аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища і рівень його впливу на реалізацію місії РРП; визначення слабких і сильних сторін діяльності РРП; розробка довгострокових, середньострокових та короткострокових планів з урахуванням життєвого циклу розвитку РРП; контроль за реалізацією розробленого механізму управління РРП.

В свою чергу при управлінні РРП, слід враховувати те, що аналіз даних стосовно функціонування ринку праці за регіонами України свідчить, що, присутні асиметрії, які існують у територіальному розвитку ринку праці. Такі регіональні диспропорції розвитку РРП засвідчують його залежність не лише від наявності природних ресурсів, соціально-економічних умов територій але й кількісній або якісній ознаці інфраструктурного забезпечення ринку праці.

Загалом, термін інфраструктура походить від латинських термінів «infra» – нижче і «structura» – будова. В науковому світі ринкова інфраструктура з'явилася з розвитком ринкових відносин, в яких постала необхідність створення спеціалізованих видів діяльності по забезпеченню окремих ринків системи, що відображають попит та пропозицію.

Цілком зрозумілим є те, що інфраструктура РРП з'явилася з виникненням самого ринку праці, спершу у вигляді посередницьких мереж, що виконували функцію посередництва під час купівлі-продажу робочої сили, а потім у вигляді державних та приватних угруповань які виконували функції пошуку, працевлаштування, навчання та перенавчання персоналу.

Аналізуючи законодавство України з питань формування інфраструктури ринку праці, слід визначити, що відсутня чітка модель формування інфраструктури даного типу ринку, саме тому вона визначається як стихійна.

Ландсман В.А. під інфраструктурою ринку праці вважає складову ринку праці, що є системою інститутів, яка складається з державних і недержавних структур сприяння зайнятості, служб персоналу підприємств, громадських

організацій і фондів, а також створювані ними правові, фінансово-економічні й інформаційні механізми, під дією яких створюються сприятливі економічні, соціальні, психологічні та інші умови для функціонування ринку праці [5, с. 334].

А.А. Гриценко і В.М. Соболева, зазначають, що ринкова інфраструктура є не що інше, як інституційована трансакція. Наповнення змісту поняття «інфраструктура ринку праці» сукупністю притаманних йому інститутів дає змогу впритул підійти до розв'язання питання про його соціально-економічну сутність. Роз-

глядаючи базові та зовнішні інститути ринку праці, дослідники часто наголошують на тому, що їх розвиток прямо пов'язаний із забезпеченням повної зайнятості [6, с. 55].

Мочерний С. під ринковою інфраструктурою розумів певну сукупність підприємств, установ чи організацій, метою діяльності яких є забезпечення стабільного розвитку і функціонування ринкового механізму регулювання економіки, безперервний рух товарів та послуг у різних сферах суспільного відтворення» [7, с. 705].

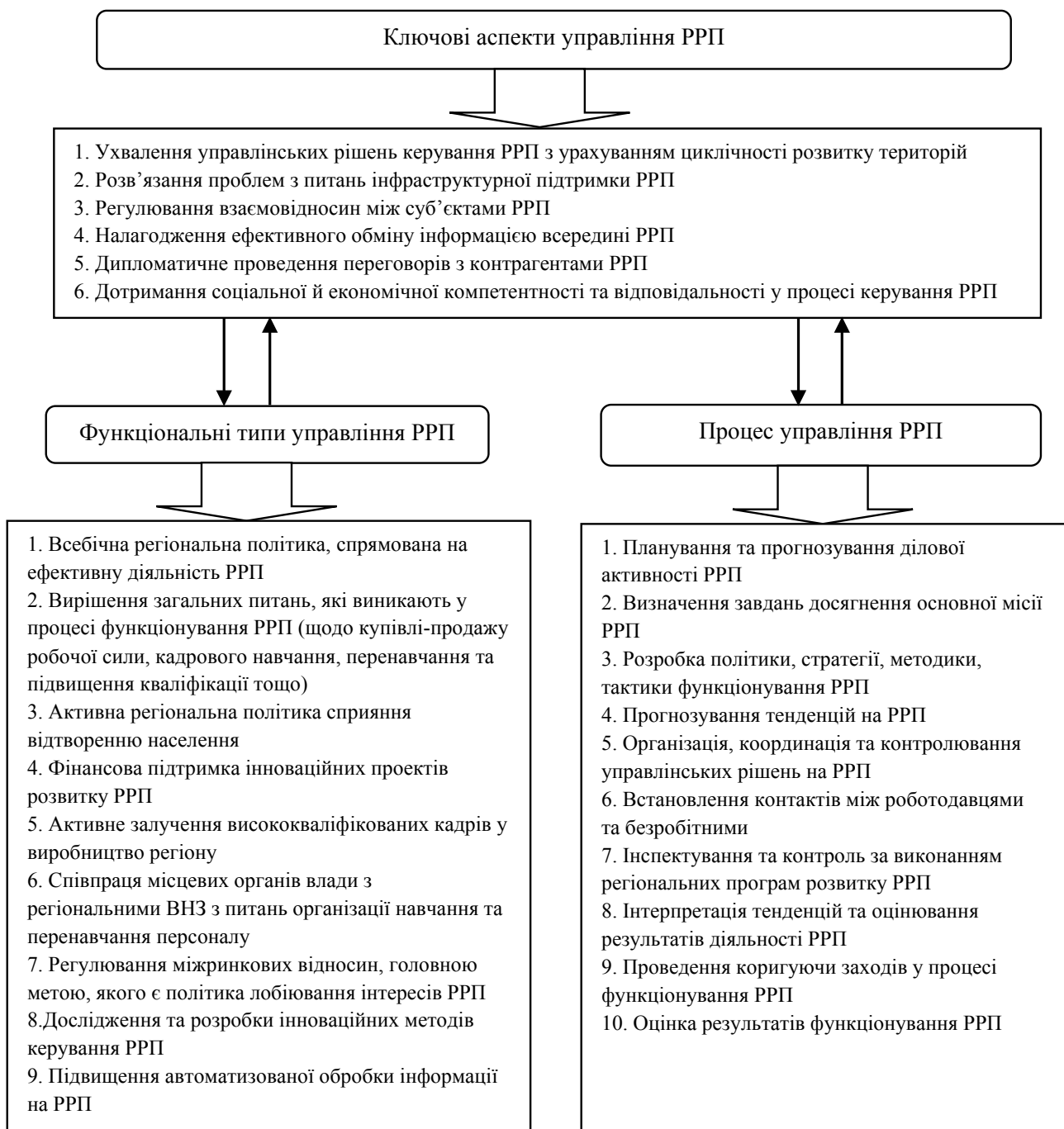


Рис. 2. Адапована тривимірна модель управління Г. Дж. Болта стосовно управління РРП

В англomовних джерелах практично не використовується поняття labor market infrastructure, проте широко розповсюджується поняття «посередництво на ринку праці» (labor market intermediation). Як приклад Д. Аутор визначав посередників на ринку праці як організації або інститути, що працюють, як інформатори між працівниками та роботодавцями [8, с. 4]. Тому закордонні вчені, у більшості, вважають що інфраструктура ринку праці проявляється, як система існування посередників з питань купівлі-продажу робочої сили.

З огляду на зазначені думки вчених, під інфраструктурою РРП ми будемо розуміти поліфункціональне утворення в окремому регіоні, яке включає в себе державні та недержавні інститути, які сприяють найефективнішому регулюванню попиту, пропозиції, ціноутворення на ринку праці. Причому такі утворення працюють за допомогою певних законодавчих, соціально-правових та економічних норм, які визначені на державному та регіональному рівнях.

Широке трактування інфраструктури ринку праці не дає нам визначити та чітко окреслити межі інфраструктури РРП та проаналізувати її різницю від загальної інфраструктури ринку праці. Проте, за нашим баченням, відмінною ознакою, що визначає межі інфраструктури ринку праці відносно інфраструктури РРП, є те, що основною метою останньої є забезпечення збалансованості між попитом, пропозицією на робочу силу та підсиленням ефекту від її взаємодії на окремій локалізованій території, яка функціонує в певних соціально-економічних умовах.

Слід зазначити, що не можна говорити про формування ефективного управління або стратегії розвитку РРП виключно його інфраструктурою. Управління РРП формується під дією зовнішніх факторів (економічної ситуації, загального правового поля тощо), залежить від поведінки суб'єктів ринку праці (робочої сили та роботодавців) та лише частково зазнає вплив від інфраструктурної складової. Тому коректніше говорити про процеси коригування інфраструктурою процесів управління РРП, що сприяє повній та ефективній реалізації усіх функцій РРП.

Виділимо специфічні структурні елементи, що притаманні інфраструктурі РРП.

1. Система, яка включає різноманітні організаційно-економічні форми та методи забезпечення зайнятості населення та його соціального захисту; Така система на рівні

регіону може включати: нормативно-правове регулювання безробіття та зайнятості; комплекс регулювання заробітної плати; пенсійну систему; регулювання праці різних категорій працівників тощо.

2. Сукупність державних та недержавних інститутів та організацій, які створюють та реалізують правові, фінансово-економічні та інформаційні механізми регулювання ринку праці. До них слід віднести: місцеві служби зайнятості, рекрутингові агенції, агенції з питань лізингу персоналу, освітні установи, консалтингові фірми, профспілки тощо.

За нашим баченням, в архітектоніці інфраструктури РРП не можна допускати прогалів, колізій та неузгодженості визначених вище структурних елементів, як всередині РРП так і на інших ринках (освітньому, медичному, нерухомості, фінансів тощо). Бо саме відсутність або ослаблення окремих структурних елементів може призвести до того, що розпочатий процес управління РРП не дійде до свого логічного завершення та у подальшому зазнає руйнації. Як приклад, активна розбудова інфраструктури на ринку праці по залученню молодих талановитих вчених до високотехнологічної праці, може бути не дієвою при відсутності взаємодії відповідної інфраструктури з ринком житла, інноваційним або фінансовим ринками. В той же час, слід враховувати те, що постійна еволюція на РРП та удосконалення інструментарію його регулювання, супроводжує зміну структурних елементів та відповідно розширення їх змістовних функцій.

Зокрема, важливим моментом визначення сучасної раціональної інфраструктури РРП є визначення ступеню її дисфункціональності по базовим інститутам, правилам. А також, ретельний розгляд необхідності змін елементів інфраструктури, що включає можливість залучення нових інститутів, перенесення їх з іншого соціально-економічного середовища. За нашим баченням, сучасну раціональну інфраструктуру РРП слід розглядати з позицій інституціоналізму, який пов'язаний з ідеями еволюційної економіки, теорією транзакційних витрат, теорією асиметричності інформації тощо. Якщо ми будемо аналізувати раціональний розвиток сучасної інфраструктури РРП з позицій інституціонального розвитку, то така траєкторія, за нашим баченням, отримає вид (1):

$$I_r = I_p + I_o + E \quad (1)$$

I_r – раціональний розвиток інфраструктури РРП;

I_p – поточне становище інфраструктури РРП;

I_o – прирощення нового структурного елемента інфраструктури РРП;

E – тимчасовий позитивний або негативний вплив на інфраструктуру РРП.

За нашим баченням, трансформуючи теорію інституціоналізму до інфраструктури РРП слід визначити найбільш типові ефекти в регіоні від розвитку останньої, а саме: хреодний ефект, ефект гіперселекції, принцип неоднорідності. Розглянемо такі ефекти більш детально.

Хреодний ефект (від грец. *chre* – зумовлений, приречений і *odos* – шлях) – явище, що розвивається неоптимальним шляхом у зв'язку з випадковими причинами, причому чим далі продовжується розвиток, тим важче зійти з вибраної траєкторії. Крім того, сам розвиток у цьому напрямі може створювати певну ілюзію оптимальності, ідеологічно оформлену в «особливий шлях розвитку» [9, с. 628]. Хреодний ефект від функціонування інфраструктури РРП можна було спостерігати на початку становлення ринкової економіки, коли «зумовленість минулим» ставала основним чинником розвитку й інституційної підтримки ринку праці, що в кінцевий меті призвело до інституційної дихотомії й інституційного дисбалансу усієї інфраструктури РРП. Такі явища проявлялися за рахунок: тотального безробіття; масштабного скорочення працівників; нееластичності попиту та пропозиції відносно змін заробітної плати та інших доходів; значної розбіжності між офіційно зареєстрованим та реальним безробіттям; наявною диференціацією зайнятості та безробіття за регіонами (економічно активними та депресивними); розповсюдження неофіційної та вторинної зайнятості тощо.

Ефект гіперселекції розвитку інфраструктури РРП означає, що деякі неефективні, неконкурентоспроможні інститути все ж захоплюють певну «інституційну нішу» на ринку праці і утримують її. У цьому випадку мова йде не тільки про природні інфраструктурні монополії, а й про ситуації, коли «інституційно слабкі» держави штучно підтримують неефективний з точки зору суспільства розподіл ресурсів в інтересах певного кола осіб. Наприклад, в багатьох країнах, що розвиваються система державних закупівель базується на «відкатах», зловживанні привілейованим становищем, шахрайстві, тоді як у розвинених країнах якісне інституційне середовище дозволяє звести прояви таких «інституційних

пасток» до мінімуму. Неефективність та гіперселекція регулювання розвитку інфраструктури РРП проявляється у вигляді дефіциту оптимальних та дієвих пропозицій, направлених на дійсну підтримку ринку праці, з причин створення неефективних інститутів, які сприяють підтримці тіньової зайнятості, розвитку експлоативних типів підприємств та повною нежиттєздатністю профспілок, агенцій по працевлаштуванню, служб зайнятості тощо.

Принцип неоднорідності, найбільшою мірою, проявляється при нестабільному зовнішньому оточенні та слабкій адміністративній підтримці, в якому виживають лише ті інституції, де присутні найбільш неоднорідні елементи. Формування окремих інфраструктурних елементів РРП в процесі трансформації ринкових відносин може зробити їх функціонування не дієвим. Тому необхідною умовою підтримки їх функціонування, було створення спонтанних утворень неформального характеру, які доповнювали та підсилювали дію формальних інституціональних структур ринку праці. Така взаємодія генерувала мультиплікаційний ефект «крапок зросту» на РРП.

Якщо проаналізувати поточне становище інфраструктури РРП, то слід визначити, що воно перебуває під дією ефекту принципу неоднорідності. Враховуючи те, що функціонування РРП відбувається в критичних та досить несприятливих умовах, створення спонтанних інститутів та їх активна співпраця з інфраструктурними елементами, можливо, є єдиним виходом раціонального та ефективного розвитку РРП.

Висновки з цього дослідження. Проведене дослідження надає можливість стверджувати, що загалом всі функції РРП полягають у підтримці оптимізаційних, інформаційних, консультаційних потоків на ринку праці, з метою забезпечення збалансованості між попитом, пропозицією та ціноутворенням. При цьому, ефективне регулювання РРП проявляється як у прямому так і непрямому управлінні конкретним РРП з урахуванням усіх наявних факторів, функцій та територіальних умов. Структуроване управління РРП є найголовнішим фактором, що дає змогу регіону розвиватися та вдосконалюватися впродовж тривалого часу. При цьому, ключовими напрямками, які забезпечують ефективне управління РРП є наступні: ухвалення управлінських рішень керування РРП з урахуванням циклічності розвитку територій; розв'язання проблем з питань інфраструктурної підтримки РРП; регулювання взаємо-

відносин між суб'єктами РРП; налагодження ефективного обміну інформацією всередині РРП; дипломатичне проведення переговорів з контрагентами РРП; дотримання соціальної й економічної компетентності та відповідальності у процесі керування РРП.

Таким чином, управління РРП формується під дією зовнішніх факторів (економічної ситу-

ації, загального правового поля тощо), залежить від поведінки суб'єктів ринку праці (робочої сили та роботодавців) та лише частково зазнає вплив від інфраструктурної складової, яка здійснює лише коригування процесів управління регіонального ринку праці, що, в свою чергу, сприяє повній та ефективній реалізації як класичних так і нових функцій РРП.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Макарова О.В. Реінтеграції внутрішньо переміщених осіб до місцевих ринків праці та запровадження активних програм зайнятості / О.В. Макарова // Економіка праці та проблеми зайнятості. – 2015. – № 1. – С. 7-10.
2. Волкова О.В. Соціально-економічні детермінанти ринку праці України: монографія / О.В. Волкова. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. – 376 с.
3. Герасимчук В.Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання Навч. посібник. / В.Г. Герасимчук. – К.: КНЕУ, 2000. – 360 с.
4. Шапоренко Д.Е. Механізм регулювання інфраструктури ринку праці / Д.Е. Шапоренко. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [file:///C:/Users/Master/Downloads/Trpu_2010_4_55%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/Master/Downloads/Trpu_2010_4_55%20(2).pdf)
5. Ландсман В.А. Методологічні підходи до державного регулювання ринку праці / В.А.Ландсман // Теорія та практика державного управління. – 2012. – № 4 (39). – С. 338-345.
6. Гриценко А.А., Соболев В.М. Ринкові інститути та інфраструктура / А.А. Гриценко, В.М. Соболев // Науковий журнал: Економічна теорія. – 2008. – № 3. – С. 53-75.
7. Економічна енциклопедія: у трьох т. / [С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін.]. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – Т.3. – 952 с.
8. Autor David H. Introduction to Studies of Labor Market Intermediation / David H. Autor [Electronic resource]. // NBER Chapters. – 2009. – P. 1–32.
9. Чухно А.А. Інституціонально-інформаційна економіка: Підручник. Затверджено МОН / Чухно А.А., Юхименко П.І., Леоненко П.М. – К., 2010. – 687 с.

State incentive mechanism for strategic regional goal-setting

Saienko O.O.

PhD in Economics, Associate Professor,
Luhansk Taras Shevchenko National University

The article deals with the concept of self-development regions of Ukraine aimed at independent setting strategic goals and objectives of the regions and their implementation. Established that the delegation of authority and responsibility at regional management requires coordination of strategic objectives of regional development within national targets. Investigated the state mechanism to stimulate strategic goal-setting regions.

Keywords: region, strategic priorities, state mechanism, goal-analysis.

Саєнко О.О. ДЕРЖАВНИЙ МЕХАНІЗМ СТИМУЛЮВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ЦІЛЕПОКЛАДАННЯ РЕГІОНІВ

У статті розглянуто концепцію саморозвитку регіонів України, яка спрямована на самостійну постановку стратегічних цілей і завдань областей, а також їх реалізацію. Встановлено, що делегування повноважень і відповідальності на рівні регіонального управління потребує узгодження цілей стратегічного розвитку регіонів у рамках загальнодержавних цілей. Досліджено державний механізм стимулювання стратегічного цілепокладання регіонів.

Ключові слова: регіон, стратегічні пріоритети, державний механізм, цілепокладання, аналіз.

Саенко О.А. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ МЕХАНИЗМ СТИМУЛИРОВАНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ЦЕЛЕПОЛАГАНИЯ РЕГИОНОВ

В статье рассмотрена концепция саморазвития регионов Украины, которая направлена на самостоятельную постановку стратегических целей и задач областей, а также их реализацию. Установлено, что делегирование полномочий и ответственности на уровне регионального управления требует согласования целей стратегического развития регионов в рамках общегосударственных целей. Исследованы государственный механизм стимулирования стратегического целеполагания регионов.

Ключевые слова: регион, стратегические приоритеты, государственный механизм, целеполагание, анализ.

Problem statement. The current period of regional management's development in Ukraine is characterized by maximal delegation of authorities and responsibilities that are related to socio-economic development, to regional management bodies. The concept of the regions' self-development appears to be very actual recently. It is aimed at regions' independent strategic goals and objectives setting, as well as their implementation. However, delegation of authorities and responsibilities to the regional level of administration, which does not lead to a breach of country's integrity, requires coordination of strategic regional development objectives within national targets.

In the regional development programs determination of the strategic goal does not mean the possibility of achieving it, and does not mean that it is the specified goal that will be achieved. The cause of these cases may be the lack of regional management capabilities to provide the necessary indicators of socio-economic development and the presence of contradictions in

the interests of regional and national development. It can therefore be stated that full transfer of authorities, concerning the strategic goal-setting, by the central level of government conflicts with the need to ensure the unity and integrity of the country.

The concept of regions' self-development, implemented in Ukraine unchanged, will lead to the selection of the two main strategies by the regions: centrifugal and resource consumption. However, the imperative of maintaining the integrity of the country makes it necessary to implement strategies of backward regions' independent development and integrated strategies for the more developed regions. Changing strategic priorities can be realized by using state incentive mechanism for strategic regional goal-setting.

Analysis of researches and publications. The development of this mechanism is impossible without analyzing works of national and foreign experts in the field of strategic management, including A. Tompson, A. Stryklend, H. Myntsberh, B. Karlof, Y. Ansof, V. Markova,

S. Kuznyetsova. These works reveal the nature and characteristics of the strategic goal-setting, include a set of methods used to develop and implement the strategy.

Bold unsolved aspects of the problem. Existing differences in the level of Ukrainian regions' development complicate the situation and need the use of management and strategic goal-setting stimulation that match these differences.

The objective of the article. Purpose of the article is to study the state incentive mechanism for strategic regional goal-setting.

Presentation of the main material. The development of Ukrainian regions at the present stage of market reforms faced a number of objective and subjective factors that led to its unbalanced, asymmetric and disproportionate nature.

Tactical mistakes in Ukraine's regional development (in most existing programs) are made mainly due to the lack of clearly defined, scientifically based economic and social strategic priorities, neglect of the features of long-term trends of regional development, which are formed and act in the post-crisis stage of economic modernization.

Strategic planning is one of the main elements of strategic management concepts. The main problem is the inability of modern concepts of adapt to the changes that occur during development, which would give the ability to quickly and effectively respond to changes, correct measures of implementation and ultimately increase the efficiency of the overall strategy. This problem is caused by reactive type of management in the region.

The basis of the regulatory support for strategic planning of socio-economic development of the region are the Constitution of Ukraine, Laws of Ukraine "On local government in Ukraine"; "On local state administrations", "On the General Scheme of Planning in Ukraine", "On Stimulation of Regional Development", "On State Program of Economic and Social Development of Ukraine" and others. Budget Code, the Tax Code of Ukraine, the CMU. Principles of regional policy, goals and strategic objectives of regional policy until 2020, mechanisms and stages of implementation of the Strategy, expected results, organization of monitoring and evaluation of the Strategy implementation are reflected in the "National Strategy for Regional Development until 2020".

The quality of strategic planning of socio-economic development largely depends on the scientific and methodological support of the process. Providing the validity of the strategic

planning and achieving cumulative positive effect from the implementation of designed strategy require joint efforts of management and administration, financial, industrial, scientific and technical spheres, the maximum possible engagement and optimization of natural resources, human, technological and innovation potential region, the development of scientific and information resources, learning and substantiation of global and domestic experience in strategic planning of regional development.

Another shortcoming of modern concepts of strategic management is that they lack a mechanism that would ensure increase in the efficiency of the process of forming a strategy, through self-studying strategic management process, it would ensure its self-development and harmonious functioning [1, p. 240].

To achieve a comprehensive socio-economic development of the region, strategic orientation should be directed to the fullest satisfaction of social and material needs of citizens living in the region, all the necessary conditions that correspond to the level of socio-economic growth of the region's economic entities have to be created, and also the efficiency of governing bodies at all levels of international and interregional relations' development needs to be continuously improved [7, p. 76].

At present regional administration can be characterized by the fact that the maximum number of powers and responsibilities delegated to the regional administration. The concept of regions' self-developing, which is based on self-setting regions' strategic goals and objectives, developing relevant projects and their implementation, is especially popular recently. But after the delegation of authorities and responsibilities to the regional level of governance, that won't lead to a breach of country's integrity, regional strategic development objectives have to be agreed with the national objectives, it requires the development of a mechanism that would adjust the strategic goal-setting of regions through the state incentives.

Strategic goal-setting of economic system is a very complex process, when it comes to development of the region this process consists in the following stages: analyzing the state of the environment, the definition of regional potential, the formation of the system's mission, analyzing the existing problems in the development of the region building on the strengths and weaknesses of system's potential, development and approval of strategy's objectives and the mechanisms of its implementation [3, p. 25].

A key strategic goal-setting stage is to determine the region's mission. The mission of this system are the principles on which the system interacts with the environment [4, p. 43]. Ideally, the system's mission should be understandable, focused on the environment, and have a unique advantage over other systems that will ensure the competitiveness of the system and the success of its use. Defining the mission, the system seeks to achieve goals:

- to be an important element and perform important functions in the environment;
- to be unique element of the environment that not only fulfills important functions as efficiently as possible, but also is unique.

In fact, the mission should reflect the ratio of the environment and systems, means of their interaction, which are formed taking into account the available system potential. Therefore, there are three basic means of interaction between the system and the environment, that determine the type of mission according to the chosen system: destructive, rational, system interaction.

If to start from dominant local primary features such as landscape, climate, natural resources, water flows in the process of stimulating strategic goal-setting, the region will be considered as a geo-socio-economic system that has internal and external controls. A potential of the region as a system is considered in terms of geo-economics, because this science is specialized in the study of economic development as impacts and natural characteristics of the territory as the cause of formation and development of regional systems [2, p. 201].

At the beginning of XXI global geo-economic space was developing during active regional geo-economic wars for regional economic conditions and markets, energy resources, transport corridors, transit of goods. At regional level, the main defense against geo-economic expansion is the created economic system that has a high level of stability, which ultimately provides long-term competitive advantage. During the process of these systems' shaping, the regional development strategy, which discloses the maximum natural potential of the region, have to be produced [5, p. 693].

Geo-economic classification of Ukrainian regions is held on the following main features:

- place in the "food pyramid" of geopolitics, depending on the sectoral structure of the region's economy;
- level of productive forces' development, which is the main indicator of technological structure within which operates the majority of

economic entities in the region, as well as "residual capacity" of the dominant technological paradigm that is defined by the indicator of residual value of capital assets, of which the regional budget is formed;

- development of infrastructure. The production infrastructure is understood as a set of logistical systems that provide resources and product movement during the agricultural and industrial production. Social infrastructure is understood as material and technical base designed to perform social functions using social sectors.

Analyzing the regions' strategic goal-setting in Ukraine, we can conclude that it is "rational type" of interaction with the environment, which is personified by the state. In this case, the regions' missions do not address the systemic component, and regions are not considered as part of the whole in the context of their participation in the objectives of the county's strategy. Since it is necessary to perform the functions which are to ensure the integrity of the country at the central level of government, it can be proposed to bring in several changes to the regions' strategic goal-setting basing on these principles:

- systematic interaction of the state and the regions, which is based on the definition of the region's mission on system type (in this type of area is part of the whole, and should perform important functions for life);
- to define the region's mission considering its geo-potential as the core component of the region's potential, which will allow it to serve in a unique way;
- external incentives to expand existing region's geo-potential as the main reason for its strategic goal-setting.

The use of the process aspect, in the proposed mechanism, bases on the fact that strategic goal-setting consists of three main elements – the initial state, the processes that occur to change the initial state and to reach the final state and the final state (Goal). The strategic goal-setting among its main objectives aims to combine these elements so that:

- 1) to leave metasystem (state) whole (intact);
- 2) to ensure the lowest costs and the best possible results in the implementation of socio-economic development of the system (region).

The main objective of the strategic goal-setting of any region in the proposed mechanism is the transition of the region as an object that can be controlled from the first condition for which certain geo-potential and geostrategic positioning are inherent, the second condition that is characterized by full disclosure of geo-poten-

tial and formation of geostrategic benefits to the region on his mission [6, p. 45].

The region's strategic goal-setting, as the process has three main stages:

1) Analysis of the external environment and its future status forecast, so that region's geo-potential is determined.

2) Region's geo-strategic positioning, the essential idea of which is the formulation of the mission given its geo-potential and system principles in interaction with the environment.

3) Elaboration of the region's socio-economic development, which is implemented at national and regional level of government taking into account their competence.

It should be noted that the geo-potential of the regional development is a characteristic of landscape as a whole system, which is confined by the administrative-territorial entity that is entitled "Ukraine region".

Region's geostrategic positioning has its own algorithm, which includes:

1) Characterization of the region in the detailed description, according to the criteria of geostrategic positioning (main criteria of this type: the "center-border" "land – sea" human impact on the landscape), natural resources and climate etc.;

2) expert assessment of the significance criteria for region's geostrategic positioning (which deals with all criteria and their importance for the region and for the state), which is built on the basis of geo-strategic profile of the region;

3) Formation of region's geo-potential as a combination of its strong points taking into account the principle of its interaction with the environment.

The algorithm should combine general and partial definition of the region's mission and when

there is an elaboration of the region's strategy of development. As part of this algorithm, targets, which have national importance, are achieved given the natural potential of the region, which is different in each region, meaning each region is realizing its objectives at the national level in a unique way.

The steps in the development of government incentives that provide the regions' strategic goal-setting are as follows:

1) The state presents itself with a geostrategic vector;

2) One of the strategic development's directions is the research of the region's geo-potential;

3) Analysis of environmental, social and economic potential of the region on the basis of which the current opportunities to achieve strategic objectives can be determined;

4) Choice of the stimulus that has to actualize the region's potential, considering system interaction between the region and the environment

The incentives that help to shape regional development strategy can be divided into three groups: stimulation of "inputs"; stimulation of management and operation processes; stimulation of "outputs". It also should be noted that the level of the region's development and the stage of its formation are linked, to develop the region, the constant stimulation of its formation is needed.

Conclusion. Thus, it can be concluded that the state incentive mechanism for strategic regional goal-setting has to preserve the integrity and ensure the strategic development of the country, which should be consistent with the development of regions and reveal the full power of geo-potentials in the implementation of regional self-concept.

REFERENCES:

1. Averyanov V. Public administration in Ukraine teach. / V. Averyanov. – Kyiv: VISTA, 1999. – 265 p.
2. Balatskiy A. Socio-economic potential of the region : [monograph] / ed. A. Balatskiy. – Sumy: University Book, 2010. – 364 p.
3. Vasilenko V. Problems of management of socio-economic development of territorial systems // Economics and Law. – 2002. – № 1. – p. 25–40.
4. Datsyshyn M., Keratsman V. Institutional support for regional policy and practice of cooperation of authorities in Ukraine / M. Datsyshyn, V. Keratsman. – K.: Prospect "K.I.S", 2007. – 102 p.
5. Klinoviy D., Pepa T. Placement of the productive forces and regional economy of Ukraine: Teach. guid. / By Science. Ed. L. Chernjuk. – K.: Center teach. I-re, 2006. – 728 p.
6. Opryshko V. Ukrainian Law / V. Opryshko // Governmental Courier. – 1998. – № 1. – P. 45-73.
7. Tarantul L. Productive forces: guidances. / L. Tarantul, I. Gorlenko, G. Yevtushenko and others. – K., 2000. – 264 p.

Теоретичні засади формування стратегії розвитку об'єднаної територіальної громади

Саєнко П.О.

здобувач

Інституту економіко-правових досліджень
Національної академії наук України

У статті розглянуто теоретичні підходи до визначення поняття «територіальна громада», сутності та змісту стратегії розвитку об'єднаної територіальної громади, на основі аналізу понятійного апарату нормативно-правових і наукових джерел визначено основні поняття і напрями забезпечення розвитку об'єднаної територіальної громади.

Ключові слова: об'єднана територіальна громада, перспективний план, децентралізація, реформування місцевого самоврядування.

Саенко П.А. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ОБЪЕДИНЕННОЙ ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ ОБЩИНЫ

В статье рассмотрены теоретические подходы к определению понятия «территориальная община», сущности и содержания стратегии развития объединенной территориальной общины, на основе анализа понятийного аппарата нормативно-правовых и научных источников определены основные понятия и направления обеспечения развития объединенной территориальной общины.

Ключевые слова: объединенная территориальная община, перспективный план, децентрализация, реформирование местного самоуправления.

Saienko P.A. THEORETICAL FOUNDATIONS OF UNIFIED TERRITORIAL COMMUNITY'S DEVELOPMENT STRATEGY

The article deals with theoretical approaches to the definition of "territorial community", the nature and content of development strategy for unified territorial community, the basic concepts and directions of provision and development of the unified territorial community are determined based on the analysis of the conceptual apparatus of normative legal and scientific sources.

Keywords: unified territorial community, long-term plan, decentralization, reform of local self-government.

Постановка проблеми. Виклики сучасності актуалізують проблему розвитку місцевого самоврядування, розширення прав та повноважень територіальних громад через їх об'єднання, що в усьому світі розглядається як ознака демократичного вибору країни. Об'єднання територіальних громад спрямовано на покращення соціально-економічної системи та підвищення рівня життя населення, що є одним з найбільш пріоритетних напрямів державної політики.

На сьогодні відродження в Україні на конституційній основі інституту самоврядування з відповідними органами управління та самодостатніми місцевими бюджетами, запровадження практики делегування державних повноважень місцевим органам влади створюють надійну основу для формування європейських стандартів організації суспільного життя і водночас зумовлюють пошук нових шляхів забезпечення розвитку об'єднаної територіальної громади.

Очевидно також і те, що в трансформаційний період становлення України як суверенної соціальної правової держави неможливе без усвідомлення того, що територіальні громади, їх господарські комплекси є повноправними суб'єктами ринкових відносин і, що добробут населення знаходиться у прямій залежності від зайнятих позицій на місцевому, регіональному, національному та міжнародному ринках. Одночасно багатократно зростає координаційна функція місцевого самоврядування в економічному та соціальному розвитку громади. Виходячи з цього, територіальна громада повинна формувати стратегію свого розвитку.

Реалізація цього завдання є основою не тільки для подальших наукових розвідок, але й для практичного застосування, зокрема для розробки сучасних моделей і технологій здійснення місцевого самоврядування, удосконалення його правового та організаційного забезпечення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Теоретико-методологічні підходи до забезпечення розвитку територіальних громад стали предметом досліджень О. Бабінової, В. Колтун, В. Корженка, В. Куйбіди, О. Лиски, В. Мамонової, Ю. Шарова та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Враховуючи вагомі наукові результати, отримані вченими та беручи до уваги сучасні трансформації в системі місцевого самоврядування, залишаються дискусійними і потребують додаткового теоретичного обґрунтування питання стратегії розвитку об'єднаної територіальної громади. Крім того, важливим науковим завданням виступає комплексне дослідження теоретичних засад забезпечення розвитку об'єднаної територіальної громади.

Метою статті є узагальнення теоретичних підходів щодо сутності та змісту стратегії розвитку об'єднаної територіальної громади, на основі аналізу понятійного апарату нормативно-правових і наукових джерел визначити основні поняття і напрями забезпечення розвитку територіальної громади.

Виклад основного матеріалу. Розробка теоретичних засад формування стратегії розвитку об'єднаної територіальної громади передбачає насамперед розкриття та аналіз базових категорій у такій послідовності: «територіальна громада», «розвиток», «об'єднана територіальна громада», «стратегія розвитку» «формування стратегії розвитку».

Визначення територіальна громада не може бути здійснене без виявлення змісту категорії «громада». В тлумачному словнику української мови «громада» визначається як група людей, об'єднаних спільністю становища, інтересів [1].

Згідно з визначенням, наведеним у «Енциклопедії державного управління», в загальному значенні «територіальна громада» є спільнота людей, об'єднаних різноманітними стійкими формальними та неформальними зв'язками, які обумовлені спільним проживанням у межах села, селища, міста [2].

Представлено огляд науко-нормативних підходів до визначення поняття «територіальна громада».

Згідно з Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні» визначено наступне: територіальна громада – жителі, об'єднані постійним проживанням у межах села, селища, міста, що є самостійними адміністративно-територіальними одиницями, або добровільне об'єднання жителів кількох сіл,

що мають єдиний адміністративний центр [3].

Наприклад, Орзіх М. вважає, що територіальна громада – це ... первинний суб'єкт місцевого самоврядування, який має власні інтереси, до складу якого входять громадяни України, іноземці, особи без громадянства, що постійно мешкають, або працюють на даній території, або володіють нерухомим майном, або сплачують місцеві податки та збори [4, с. 67].

Лисенко І. М. формулює категорію територіальна громада крізь призму спільності людей, об'єднана сталими взаєминами, проживаюча на певній території що здійснює самоврядування через місцеві референдуми, загальні збори, органи місцевої представницької влади (сільські, селищні, міські ради і так далі), органи самоорганізації населення та інші об'єднання громадян з метою реалізації своїх інтересів [5, с. 362].

Батанов О. В. сконструював нову теоретичну модель територіальної громади – як складну «кумулятивну форму суспільної організації, сукупність людей (місцевих жителів), асоційованих на публічних засадах у межах певної території та об'єднаних різноманітними ознаками системного характеру. За такого підходу, на його думку, відбувається реалізація приватних цілей у публічно-правовій формі [6, с. 46].

На думку Кондрашова О.М., територіальна громада – це сукупність громадян України, котрі спільно проживають у міському чи сільському поселенні, мають колективні інтереси і визначений законом правовий статус [7].

Не одностайність думок серед науковців щодо змістовних та сутнісних характеристик дефініції «територіальна громада» у вітчизняній науці свідчить про її постійну динаміку.

Тому найбільш вдалим, на наш погляд, є наступне визначення: територіальна громада – це складна соціальна система, що складається з різних підсистем та багатогранне суспільне явище, що перебуває у постійній динаміці.

Очевидно, що стан територіальної громади ніколи не буває статичним, він завжди знаходиться у процесі розвитку.

Розвиток може здаватись неконкретним, філософським поняттям. Проте ми оперуємо ним майже щодня, – коли хочемо, щоб наша країна розвивалась так або інакше, коли нарікаємо, що щось недорозвинене, коли кажемо про те, що щось розвинулось так або не так, коли думаємо про зростання сімейних доходів і розвиток дітей. Економічний розвиток

завжди навколо нас і ми знаходимось прямо в його центрі.

Розвиток, як на місцевому, так і на загальнодержавному рівні – одне з найважливіших понять економічної науки. У літературі нерідко використовують термін «соціально-економічний розвиток», підкреслюючи тим самим тісний зв'язок між рівнем економічного розвитку і вирішенням соціальних проблем країни.

Соціально-економічний розвиток – складний суперечливий процес, у якому взаємодіють позитивні і негативні фактори, а періоди прогресу змінюються періодами регресу. Політичні і військові потрясіння, соціальні конфлікти, екологічні катастрофи можуть призупинити розвиток економіки будь-якої країни, відкинути її на кілька десятиліть назад, а іноді привести і до остаточної загибелі, як це було з древніми цивілізаціями.

Економічним розвитком можна і треба управляти – його потрібно стимулювати. Такими основними інструментами стимулювання розвитку територіальних громад є співробітництво і об'єднання, та які вже отримали певну підтримку. Для того, щоб зростання фінансових ресурсів місцевого самоврядування забезпечило в першу чергу їх ефективне використання на розвиток громад та їх територій, в країні набирає обертів процес добровільного об'єднання громад. Він спрямований виключно на створення спроможних громад, тих, які забезпечать для своїх мешканців якісний рівень життя. Формування спроможних територіальних громад є одним із етапів реалізації реформи децентралізації влади в Україні. Однією з головних цілей проведення об'єднання територіальних громад є економічна ефективність, а тому важливим чинником у цьому процесі має стати науково обґрунтоване формування стратегії розвитку територіальних громад.

В сучасній економічній літературі термін «стратегія розвитку» чітко не визначено та пов'язується і з еволюцією, і з економічним зростанням, і з процесом досягнення основної цілі.

В сучасних умовах нестабільної економічної ситуації, стратегію необхідно розглядати, по-перше, як набір тактичних засобів, які можуть та повинні змінюватися, якщо динаміка зовнішнього або внутрішнього середовища не відповідає прогнозам (при незмінності кінцевої цілі, яка, як правило, припускає подальше зростання), по-друге, стратегію необхідно нерозривно пов'язувати із таким поняттям як розвиток.

При формуванні стратегії розвитку об'єднаної територіальної громади необхідно враховувати зовнішні та внутрішні умови, наявність ресурсів і можливостей та ризики, які мають бути обов'язково передбачено. Стратегія розвитку повинна бути спрямована, в першу чергу, на підвищення конкурентоспроможності та сприятливого інвестиційного клімату. Таким чином стратегія виступає не тільки як інструмент обґрунтування, вироблення і реалізації цілей і задач виробничого, науково-технічного, економічного, організаційного і соціального характеру, не тільки як фактор, що регулює діяльність територіальної громади доти, поки намічені цілі і задачі не будуть досягнуті, але одночасно і як засіб зв'язку громади з ринковим середовищем.

Наслідком такого підходу до формування стратегії власне є документ стратегії розвитку, який для органу місцевого самоврядування, а також партнерів підприємців та громади – стає свого роду путівником у прийнятті рішень. Тому стратегію розвитку об'єднаної територіальної громади необхідно розуміти як довготерміновий план, який окреслює загальний напрям дій місцевої влади та її партнерів (сектор підприємництва, громадські організації, мешканці), а також представляє способи та знаряддя його втілення. Вироблені припущення стратегії розвитку обґрунтовують рішення методичного, фінансового та організаційного характеру, які приймаються владою. Стратегія є найважливішим документом органу місцевого самоврядування, який дозволяє вирізнити свої дії на фоні буденності.

Стратегія розвитку об'єднаної територіальної громади повинна характеризуватися кількома суттєвими рисами:

- зосереджується на тих напрямках розвитку громади, які становлять для неї найбільший шанс в майбутньому;
- характеризується точним, логічним записом, який впливає зі стратегічних напрямів розвитку в системі: стратегічних цілей, операційних цілей, завдань для реалізації;
- окреслює конкурентні переваги громади у відношенні до ближнього і дальнього оточення – творить стратегію динамічного розвитку;
- є результатом праці представників всіх груп громади, починаючи з місцевої влади, організації і установ ради та завершуючи мешканцями. Це дозволяє отримати пропозиції цілей та завдань від усіх зацікавлених

сторін, а також сприйняття представниками місцевої спільноти рішень та завдань, які приймаються в рамках стратегії;

– пов'язана з іншими документами стратегічного характеру.

На цей час розроблено Концепцію реформування місцевого самоврядування та План її реалізації, які фактично є лише рамковими документами впровадження реформ, варто зазначити офіційні документи, котрі визначають основні етапи, умови та власне процес добровільного об'єднання територіальних громад, а також функції та обов'язки, яких набудуть об'єднані територіальні громади, і фінанси, які будуть надані для їх реалізації після завершення процедури об'єднання. Це, зокрема: Закони України «Про співробітництво територіальних громад» (від 17.06.2014 р. № 1508-18) [8], «Про добровільне об'єднання територіальних громад» (від 05.02.2015 р. № 157-19) [9], «Про засади державної регіональної політики» (від 05.02.2015 р. № 156-VIII) [10], Бюджетний кодекс України, зі змінами, прийнятими Верховною Радою України від 10.02.2015 р. № 156-VIII [11]. Методика формування спроможних територіальних громад, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 08.04.2015 р. № 214 [12]. Внесення змін до Бюджетного та Податкового кодексів України є основою для стимулювання громад до об'єднання та підвищення їхньої спроможності через механізм переходу бюджетів об'єднаних громад на прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом. У разі об'єднання такі громади наділяються повноваженнями та ресурсами, як у міст

обласного значення. Натомість територіальні громади, які не візьмуть участь у об'єднанні, залишаються осторонь цього процесу та позбавляються права на виконання делегованих державою повноважень органів місцевого самоврядування в селах, селищах, містах районного значення, що не об'єдналися.

Висновки. Об'єднання територіальних громад на сьогодні є однією з найбільш обговорюваних тем та напрямів реформ, зокрема, реформи місцевого самоврядування, успішна реалізація якої має стати підґрунтям для створення дійсно спроможних територіальних громад. Метою реформи місцевого самоврядування є, передусім, забезпечення його спроможності самостійно, за рахунок власних ресурсів, вирішувати питання місцевого значення. Йдеться про наділення територіальних громад більшими ресурсами та про мобілізацію їхніх внутрішніх резервів.

Кожна реформа потребує своїх виконавців та їх глибокого розуміння суті реформування. Без цього будь-яка, навіть найліпше підготовлена, реформа приречена на провал.

Стратегія розвитку – це документ, який містить принципи (припущення), прийняті під час реалізації процесу планування. Планування становить особливий вид прийняття рішень, що займається тим конкретним майбутнім, якого головні місцеві середовища прагнуть для своєї територіальної громади, і якого можливо досягнути з огляду на вплив різноманітних факторів.

Отже, об'єднання територіальних громад є запорукою переходу місцевого самоврядування на якісно новий рівень.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Тлумачний словник української мови. / Укладачі Ковальова Т.В., Коврига Л.П. / Харків : Синтекс, 2002. – 672 с.
2. Енциклопедія державного управління : у 8 т. / Нац. акад. держ. упр. При Президентіві України ; наук.-ред. колегія : Ю. В. Ковбасюк (голова) та ін. – Т. 5 : Територіальне управління / наук.-ред. колегія : О. Ю. Амосов (співголова), О. С. Ігнатенко (співголова) та ін. ; за ред. О. Ю. Амосова, О. С. Ігнатенка, А. О. Кузнецова. – Х. : Вид-во ХарPI НАДУ "Магістр", 2011. – 408 с.
3. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 21.05.1997 № 280/97-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80>.
4. Орзіх М. Концепція правового статусу самоврядних територій і органів місцевого самоврядування / М. Орзіх // Місцеве та регіональне самоврядування України. – 1995. – Вип. 1–2(10–11). – С. 67.
5. Лисенко І. М. Територіальна громада в системі громадянського суспільства / І. М. Лисенко // Науковий вісник «Гілея». – 2009. – Вип. 28. – С. 362-372.
6. Батанов О. Територіальна громада – первинний суб'єкт муніципальної влади в Україні: поняття та ознаки / О. Батанов // Вісник центральної виборчої комісії. – 2008. – № 2(12). – С. 46–52.
7. Мороз О. Ю. Територіальна громада : сутність становлення та сучасні українські реалії / О. Ю. Мороз // Демократ. врядування : електрон. наук. фах. видання. – 2008. – Вип. 2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nbu.gov.ua.

8. Бюджетний кодекс України: Закон України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1011.44.0>.

9. Про добровільне об'єднання територіальних громад: Закон України від 05.02.2015 № 157-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/157-viii>.

10. Про засади державної регіональної політики: Закон України від 05.02.2015 № 156-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/156-19>.

11. Про співробітництво територіальних громад: Закон України від 17.06.2014 № 1508-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1508-18>.

12. Методика формування спроможних територіальних громад: постанова Кабінету Міністрів України від 08.04.2015р. № 214 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/214-2015-%D0%BF>.

УДК 338.12

Стан та перспективи розвитку агропромислового комплексу Вінницької області

Самборська О.Ю.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри адміністративного менеджменту
та альтернативних джерел енергії
Вінницького національного аграрного університету

Характер і масштаби трансформаційних змін економіки України та її регіонів, обумовлюють необхідність наукового обґрунтування тенденцій їх соціально-економічного розвитку із залученням управлінського потенціалу. Важливим є визначення специфіки структурних зрушень в агропромисловому виробництві. Наукового обґрунтування форм і методів впливу на їх динаміку. Створення додаткових можливостей для розширеного відтворення господарств регіонального типу в ринкових умовах. Запровадження дієвої стратегії розвитку з урахуванням ресурсних можливостей регіону, інвестиційної привабливості.

Ключові слова: структурні зрушення, сільське господарство, зовнішня торгівля, промислова продукція, збиток підприємств.

Самборская О.Ю. СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА ВИННИЦКОЙ ОБЛАСТИ

Характер и масштабы трансформационных изменений экономики Украины и ее регионов, обуславливают необходимость научного обоснования тенденций их социально-экономического развития с привлечением управленческого потенциала. Важным является определение специфики структурных сдвигов в агропромышленном производстве. Научного обоснования форм и методов воздействия на их динамику. Создание дополнительных возможностей для расширенного воспроизводства хозяйств регионального типа в рыночных условиях. Введение действенной стратегии развития с учетом ресурсных возможностей региона, инвестиционной привлекательности.

Ключевые слова: структурные сдвиги, сельское хозяйство, внешняя торговля, промышленная продукция, убыток предприятий.

Samborska O.Yu. STATE AND PROSPECTS OF AGRICULTURE VINNITSA REGION

The nature and extent of transformation changes the economy of Ukraine and its regions, necessitating scientific justification tendencies of socio-economic development involving managerial capacity. It is important to determine the specific structural changes in agricultural production. Scientific substantiation of forms and methods of influence on their dynamics. Create more opportunities for expanded reproduction of regional economies such as market conditions. The introduction of an effective development strategy taking into account the resources available in the region, investment attractiveness.

Keywords: structural changes, agriculture, foreign trade, industrial production, damage businesses.

Постановка проблеми. В умовах інтеграції української економіки в світову відбуваються зміни в структурі економіки кожного регіону та України в цілому. Постає проблема дослідження цих змін на рівні економічного регіону з метою впровадження необхідних заходів, що дасть можливість швидкому процесу злиття.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зміна в структурі економіки регіону є доволі актуальною на сьогоднішній день. Її успішно досліджують як зарубіжні так і українські вчені: М. Бенуа, М. Бредлкі, В.Г. Андрійчук, Л.Г. Чернюк, Г.М. Калетнік, М.Й. Малік, А.Г. Мазур, О.Г. Шпикуляк та інші, проте уза-

гальненого вирішення доцільності та ефективності цих процесів в українській дійсності ще не сталося.

Метою даного дослідження є визначення структурних змін в агропромисловому виробництві Вінницької області, що в подальшому сприятиме економічному зростанню регіону.

Виклад основного матеріалу. У січні-серпні 2016 р. загальне виробництво продукції сільського господарства порівняно з січнем-серпнем 2015 р. зросло на 9,6%, у т.ч. в аграрних підприємствах – на 10,0%, в господарствах населення – на 9,0%.

В усіх категоріях господарств зібрано 1568,2 тис. т картоплі (по 171 ц з 1 га), зібрано

овочів відкритого ґрунту 268,3 тис. т (по 204 ц з 1 га) та плодючої продукції – 65,8 тис. т (по 95,8 ц з 1 га).

Господарствами усіх категорій у січні-серпні 2016р. вироблено 298,6 тис. т м'яса (реалізація худоби та птиці на забій в живій вазі), що на 6,5% більше проти аналогічного періоду 2015 р., з них аграрними підприємствами вироблено 265,2 тис. т (більше на 7,7%).

Станом на 1 вересня 2016р. загальне поголів'я великої рогатої худоби становило 323,3 тис. голів (на 0,6% більше, ніж на 1 вересня 2015р.), у тому числі корів – 159,6 тис. голів (на 1,1% менше); свиней – 367,7 тис. голів (менше на 3,0%), овець і кіз – 48,8 тис. голів (на 6,8% більше), птиці всіх видів – майже 30 млн. голів (на 5,9% менше).

Загальний обсяг реалізованої аграрними підприємствами власно виробленої продукції за січень-серпень 2016р. порівняно з відповідним періодом 2015 р. зменшився на 16,6%, за рахунок зменшення обсягів реалізації продукції рослинництва на 38,7%, тоді як обсяги продукції тваринництва збільшились на 2,3%. Частка продукції рослинництва у загальній вартості реалізованої продукції склала 33,9%, тваринництва – 66,1% (у січні-серпні 2015 р. – 46,1% та 53,9% відповідно).

У промисловості індекс промислового виробництва у січні-серпні 2016 р. в порівнянні з січнем-серпнем 2015р. становив 100,4%.

У добувній промисловості і розробленні кар'єрів порівняно з січнем-серпнем 2015 р. обсяги промислового виробництва зменшились на 17,4%.

У переробній промисловості спостерігається зростання промислового виробництва на 9,9% (за рахунок збільшення обсягів у машинобудуванні, крім ремонту і монтажу машин і устаткування на 52,9%, у виробництві основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів – на 23,9%, у виробництві гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції – на 16,4%, у виробництві харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів – на 9,9%, у виготовленні виробів з деревини, виробництві паперу та поліграфічній діяльності – на 8,8%, у текстильному виробництві, виробництві одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів – на 2,3%).

У постачанні електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря обсяги зменшились на 22,9%.

У січні-липні 2016 р. підприємствами

області реалізовано промислової продукції (товарів, послуг) на суму 25895,4 млн. грн.

Обсяги зовнішньої торгівлі товарами у січні-липні 2016р. склали 565,0 млн. дол. США. При цьому, обсяги експорту та імпорту становили, відповідно, 404,8 та 160,2 млн. дол., що свідчить про позитивну тенденцію у розвитку торгових операцій. Баланс зовнішньої торгівлі товарами продовжує залишатись позитивним і складає 244,7 млн. дол. Зовнішньоторговельні операції Вінниччина здійснювала з партнерами із 119 країн світу.

Основними статтями експорту є жири та олії тваринного або рослинного походження (36,3% загальнообласного обсягу експорту), готові харчові продукти (18,5%), продукти рослинного походження (13,1%) та деревина і вироби з деревини (10,8%). У загальному обсязі імпорту товарів продукти рослинного походження, продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості, полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них, деревина і вироби з неї, текстильні матеріали та текстильні вироби, недорогоцінні метали та вироби з них, машини, обладнання та механізми, електротехнічне обладнання і засоби наземного транспорту займають 81,3%.

Оборот роздрібною торгівлю у січні-серпні 2016 р. становив 22814,9 млн. грн., що на 2,5% більше січня-серпня 2015 р.

У структурі обороту роздрібною торгівлю на організовані та неформальні ринки припадало 41,8%. Обсяг роздрібного товарообороту підприємств, які здійснювали діяльність із роздрібною торгівлю, у січні-серпні 2016 р. становив 7512,9 млн. грн., що у порівнянних цінах складає 101,5% обсягу січня-серпня 2015 р.

Обсяг роздрібного товарообороту у серпні 2016 р. становив 938,9 млн. грн і у порівнянних цінах проти серпня 2015р. зменшився на 6,5%, проти липня 2016 р. збільшився на 4,1%.

Значний вплив на результати діяльності економіки області за 9 місяців 2015 року має збиткова в цілому діяльність підприємств транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності, які отримали негативний сальдовий фінансовий результат у сумі 219,2 млн. грн. збитку, і їх обсяг в порівнянні із відповідним періодом 2014 року зріс у 23,8 рази, або на 210,1 млн. грн. Питома вага збиткових підприємств цього виду діяльності зросла на 11 в.п. і склала 59,4%, а сума отриманих ними збитків збільшилась більше як у 6,9 разів і склала 261,3 млн. грн. (частка у загальній сумі збитку збиткових підприємств області – 22,8%).

Також збитки отримано в результаті господарської діяльності підприємствами, які займаються тимчасовим розміщенням й організацією харчування-2,1 млн. грн. збитку, що зріс майже на 16,7%, або на 301 тис. грн. (частка збиткових підприємств зросла на 10,0 в.п., становить 60%, а сума їх збитків зросла на 16,7%, і склала 2,2 млн. грн.) та діяльністю у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування – спрацювали в цілому збитково на суму більше 396 тис. грн., тоді як у відповідному періоді минулого року отримали 22,5 млн. грн. прибутку (частка збиткових підприємств скоротилась на 4,7 в.п. і склала 35,3%, а їх скоротились майже у 2,4 рази і склала 884 тис. грн.).

При проведенні аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств області, можна відмітити основні чинники, що зумовлюють їх неефективну роботу:

- 1) значні втрати від курсових різниць;
- 2) технічно та морально застаріле обладнання у більшості суб'єктів господарювання різних галузей економіки, що призводить до збільшення витрат на його обслуговування;
- 3) збільшення витрат за рахунок зростання цін на сировину, матеріали, комплектуючі, енергоносії та тарифів на перевезення вантажів, а також значних сум витрат за надання маркетингових послуг;
- 4) низька завантаженість виробничих потужностей суб'єктів господарювання і в результаті спад обсягів виробництва та реалізації продукції, виконання робіт та послуг;
- 5) неможливість реалізації виконання раніше укладених договорів у зв'язку із рядом економічних і політичних факторів, які негативно вплинули на виконання зобов'язань, згідно договорів закупівлі-продажу, а також припинення господарської діяльності ряду суб'єктів господарювання;
- 6) наявність великих обсягів взаємних неплатежів (значні суми дебіторської та кре-

диторської заборгованості);

7) реалізація основних засобів за ціною, нижчою ніж залишкова вартість;

8) збільшення загальногосподарських витрат та значний дефіцит обігових коштів, покриття якого за рахунок короткотермінових кредитів в умовах фінансової та банківської кризи в Україні є проблематичним;

9) відсутність дієвого механізму залучення інвестицій для діяльності суб'єктів господарювання державного сектору економіки області;

10) відсутність можливості реалізовувати продукцію у південні та східні регіони України в зв'язку із втратою частини споживачів продукції підприємств області.

Висновки. Матеріали дослідження свідчать про стійкі тенденції структурних зрушень в агропромисловому виробництві в регіоні:

– прослідковується подальша спеціалізація регіону у розвитку харчової промисловості, яка є основною бюджетоутворюючою ланкою;

– в рослинництві тенденцією до зменшення характеризується виробництво зернових і олійних культур, цукрових буряків;

– в тваринництві прослідковується зростання поголів'я худоби, що відбивається на збільшенні виробництва м'ясної продукції;

– структура імпорту потреб регіону орієнтована на задоволення потреб населення переважно в продукції тваринного походження;

– в структурі експорту продукції аграрного виробництва регіону переважає алкогольна продукція, олії рослинного та тваринного походження та борошномельного виробництва.

Раціоналізація розвитку аграрного сектору економіки Вінниччини потребує розробки та запровадження дієвої Стратегії його розвитку з урахуванням ресурсних можливостей регіону, інвестиційних можливостей нарощування конкурентоспроможних виробництв та державної підтримки нерентабельних виробництв, зокрема галузі тваринництва.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бузмаков А. Развитие концентрации, интеграции и кооперации в сельском хозяйстве США [А. Бузмаков] // АПК: экономика, управление. – 1995. – № 3. – С. 70–74.
2. Терентьева А. С. Альма – матер аграрного сектора США [А.С. Терентьева // США и Канада: экономика, политика, культура. – 2012. – № 7. – С. 7–29.
3. Глущенко В.В. Интегрированные структуры субъектов господарювання: визначення, сучасний стан та розвиток [В.В. Глущенко, Ю.В. Параніч. – Харків : СПД ФО Лібурніна Л.М., 2005. – 64 с.
4. Заліско І.М. Економічна сутність інтеграцій в аграрній сфері [І.М. Заліско // Економіка АПК. – К; 2012. – № 5. – С. 105–109.
5. Статистичний щорічник Вінниччини за 2015 рік.

Ways of equalization of economic capacity of territorial communities

Stehnei M.I.

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Professor of the Department of Finances
Mukachevo State University

Lintur I.V.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Finances
Mukachevo State University

The search for ways of providing economic capacity of communities based on their peculiarities and advantages is made in the present article. The experience in uniting communities in some European countries is also analysed. The adaptation stage of Ukrainian legislation to the smooth implementation for community joining is investigated. The positive effects in exercising community unification are analysed.

Keywords: united communities, economic capacity, administrative and territorial reform, financial resources.

Стегней М.І., Лінтур І.В. ШЛЯХИ ВИРІВНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СПРОМОЖНОСТІ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

Е статті здійснено пошук шляхів забезпечення економічної спроможності територіальних громад виходячи із їх особливостей та переваг. Проаналізовано досвід в об'єднанні громад деяких європейських країн. Досліджено рівень адаптованості українського законодавства до безперешкодного здійснення об'єднання громад. Проаналізовано позитивний ефект від здійснення об'єднання територіальної громади.

Ключові слова: об'єднані територіальні громади, економічна спроможність, адміністративно-територіальна реформа, фінансові ресурси.

Стегней М.И., Линтур И.В. ПУТИ ВЫРАВНИВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБЩЕСТВ

В статье осуществлен поиск путей обеспечения экономической состоятельности территориальных общин исходя из их особенностей и преимуществ. Проанализирован опыт в объединении общин некоторых европейских стран. Исследован уровень адаптированности украинского законодательства к беспрепятственному осуществлению объединения общин. Проанализированы положительный эффект от осуществления объединения территориальной общины.

Ключевые слова: объединенные территориальные общины, экономическая состоятельность, административно-территориальная реформа, финансовые ресурсы.

Long-lasting planning for long periods is used in Ukraine, still effective resulting indicators occurred mostly in large cities that have the appropriate social and economic resources, promoting city leaders in carrying out the plans. Decentralized processes in Ukraine contribute the emergence of capable communities, but with a limited experience of strategic planning of its development. According to personal interests and needs, they must determine and plan their future. The important role, in the respect of territorial development is played by state support.

Formulation of the problem. The structure of all states contains areas that are geographically larger than a city and possess different factors of promoting development. Performing its functions the state should secure its citizens the

equal capabilities of development and preserve the unity of the state area despite the territorial characteristics. Removing of the imbalances in economic development of territories, creating conditions for solidarity is the guaranty of territorial unity of territorial public space and economic stability of the state. The constant search of ways to equal economic capability of communities is the way to avoid and, if necessary, to solve territorial problems of the population.

Analysis of recent publications and research. Fundamental researches of the ways of equaling of economic power of territorial communities is made by such Ukrainian scientists as Bystriakov I.K., Burkynskyi B.V., Veklych O.O., Galushkina T.P., Galushko O.S., Gryniv L.S., Gerasymchuk Z.V., Danylyshyn B.M.,

Zinovchuk N.V., Kravziv V.S., Melnyk L.G., Skrypuk P.M., Sotnyk I.M., Stepanenko A.V., Telizhenko O.M., Harichkov S.K., Khvesyk M.A., Khlobystov E.V. etc.

However, the problem of finding the ways of equalization of economic capability of territorial communities and various aspects of their long-lasting provision is being currently the least studied and require further detailed analysis taking into consideration the task of decentralization of power in Ukraine.

The aim of the article is the way of equalization economic capability of local communities.

Setting of objectives. Most world countries, which in some cases is little more larger than one city, contain some disparities between different parts of the country. In general, such a discrepancy is normal and even typical phenomenon due to the geographical position of these states. Most of European countries are situated near the sea coast. As a rule, territorial communities living in these areas are more economically capable than the mountainous areas. Hence, the article aims at finding the ways of equalization of economic viability of territorial communities.

Research of basic material. Reforming of the territorial organization of power on the basis of decentralization is one of the key areas of systemic social transformations in Ukraine. The basic component of this reform is optimization the functioning of the authorities, represented by administrative and territorial arrangement. The purpose of such optimization is the creation of an effective system of public authorities in the administrative and territorial units that could provide favorable conditions for lives of people and opportunities for stable social and economic development of all regions through rational use of their potential. The problem of necessity to build a new model of territorial organization of power and administrative-territorial arrangement was repeatedly arisen in political and expert group. However, most of these attempts were stopped at the stage of conceptual groundings or bills of law. Instead, the problems associated with the imperfection of administrative and territorial arrangement and management of areas were not decreased but grew up over the years. They are especially acute at the lower basic level – in villages, cities and small towns, where local authorities are mostly unable to activate economic activities and provide an appropriate environment for lives of people. The new administrative and territorial arrangements should be the basis for building a new model of regional governance based on the principles of decen-

tralization and subsidiarity, balance of general state interests with the interests of the population of the regions and local communities, local authority's ubiquity, capability and independence of local communities to matter the local issues.

According to the European Charter of Local Self-Government dated from October 15, 1985 [1], the essence of local government lies in the right guaranteed by the state and the real ability of local communities of citizens (territorial groups) and formed by them bodies to solve independently and taking all responsibility a specific part of public affairs, acting according to the Constitution and laws of the particular state.

The instrument for state regulation of united territorial communities is fiscal policy. The ultimate goal is aimed at improving the development and efficiency. Far from being enough simply to analyze local budgets for income and expenses. It is important to determine their goals and potential effect. The current budgeting methodology does not establish a clear relations between the resources being spent and the results received by the public. It is difficult to determine the effectiveness and resultiveness of funded services.

The basis of local authorities lies in awareness of territorial community the presence of their common interests, which may differ from the interests of other local communities and the state.

Due to the natural regularity there is major productivity in big cities, as a rule, than in rural areas.

It is worth taking into account such factors that there are countries where geographically a large number of people is formed who belong to national minorities or possess some differences in contrast to the main part of the population. As a result, there is a high probability of deploping tension between administrative areas or a particular region with the state at the national level.

To avoid the emergence of "corrosive" intentions there must be established effective mechanisms and instruments in the state, as well as regional policy preventing a situation of regional separatism which threatens the state existence, as a result creating opportunities for acts of disobedience or even terrorist acts.

In this respect, it becomes urgent to find the ways of ensuring economic equality of territorial communities based on their competitive advantages.

European countries and the European Union pays great attention to regional development and the creation of conditions for the unity of European regions forming a united solidary Europe [3].

Each state, especially the states members of the European Union, seeks to implement its

regional policy in such a way that regional differences are used as possibilities for development, and prevent their transformation into the problems of national unity and security [3].

When we speak about the unity of the state, which consists of regions, we can see that the issue of unity and solidarity of territory is also characteristic to region.

Taking into consideration territorial and geographic peculiarities of Ukraine, one can call it to be not large European country.

Each administrative part of Ukraine contains areas, including the cities, where better development is observed, better living conditions than on the periphery. Therefore, regional development planning should be started so as to ensure economic equality to all parts of the country. Moreover, among the ways to level the capacity of communities one should avoid instrument of cross budget aids unless of extreme need. It is necessary to create favorable economic, social and political environment to all territories for equival work and economic welfare.

Orientation onto decentralization of authority and partnership between various branches has become dominant in regional development today. As well as partnership with the private and non-governmental sectors, not providing direct subsidies to weak areas [4].

It is nowadays formed in Ukraine necessary legislation for regional development: basic law, a national strategy of regional development, opportunities for regional development funding from the state fund of regional development, which is created as budget program of the State budget in accordance with Article 24-1 of Budget Code of Ukraine [4].

Since 2015 state regional policy in Ukraine has acquired European features competition and obtained competitive funding from the state budget of Ukraine. The regions got possibilities to plan and finance their own development.

Nowadays all Ukrainian regions have developed strategies till the years 2020 or 2025. Unfortunately, realities of life show that not all managers in the regions can effectively apply new tools for regional development [4].

The results of activity for 2015 showed that 520 million UAH (from 3 billions) have not been used in the region and returned to the state budget. This is a result of the lack of real regional development projects that could be supported by the costs of state funds of regional development [3].

Such a large percentage of unused funds was the main reason that the amount of national funds of regional development in 2016 remained

in the sum of 3 billion, although the draft budget was 4.7 billion [3].

Along with the reform of state regional policy in Ukraine a broad decentralization occurs. As a result of which the cities of regional importance and united territorial communities got additional resources for their development.

Decentralization enables local communities to obtain more influence upon their development and welfare of their population. But at the same time the risk of institutional capacity of local administrative elite increases to provide stable development and not be become limited.

So, nowadays united communities have much more of their own resources and are able to get the funds from the national fund of regional development.

To use the funds efficiently, territorial communities should mind the spheres of spending money. Since it is rather important for the community the fact that funds are used efficiently, that is using the funds as a means of generated opportunities for increasing local revenues in the medium – and long-lasting term.

Successful are those regions and communities which develop successfully their own internal capacity and improve those internal conditions that affect the investment and support them.

We consider to be worth introducing the idea, that if the funds would have been used for the growth it is important to make strategic planning of the united territorial community.

Starting to plan the strategy for the development of community it should be realized that unlike the regional level, there is no regulatory law standards, which would determine the procedure and requirements towards the strategy elaboration for the development of territorial community.

Various foreign technical programmes of assistance have been acting in Ukraine for many years. They aim to help cities in developing strategies for urban development. Since territorial communities did not exist to 2016, there is no real experience in Ukraine how to work out community development strategy. But the work experience in the development strategies for cities and regions should and even must be used.

That is why, we propose to act upon a specific algorithm of design which is applied towards the strategy of regional development of the region.

Region and united communities are definitely of two contrastive sizes, though nowadays united communities are quite larger entities characterised by the presence of areas with quite different problems and level of development.

Moreover, the united territorial community can take as a basis of its development strategy of even the State regional development strategy of Ukraine till the year 2020, and also take into account the development strategy of that region in which the community is situated.

This is quite logical since the new State strategy of regional development is based on the approach of increasing regional competitiveness and ensuring the unity of the Ukrainian territory as well as of improving quality of people's life, regardless of their residence.

Such task are definitely appropriate for planning the development of united community.

State regional development strategy set objectives, which may also be suitable for the strateging of development of united territorial local communities:

- increasing the role and functional capacity of towns in their further development;
- creating conditions for promoting positive processes of city developments onto other areas, the development of rural area;
- improving the efficiency of internal development factors.

Unification of territorial communities, as a rule, takes place around a dominant central settlement – town or village. Hence, the challenge of united community is to extend the influence of the dominant settlement onto other rural areas in the community. The city has to start repaying the debts to the village.

However, while looking for the ways of improving the economic capacity of the community, it is important to identify that the so-called "basic" point, which can be the basis for economic growth in the territorial community.

In this respect, orientation on three basic component strategies in development planning

is important – the development of local economy, human capital development, protection of the world environment.

Also, positive and stimulating the development factor is the fact that legislation does not oblige communities to unite only under perspective plan of territory formation of regions and does not impose any other restrictions.

This form of voluntary unification of communities does not contradict the law and should not serve as a ground for refusing the regional state administration to provide a conclusion (predicted by the law), and the refusal of the Central Election Commission in the appointment of the first local elections.

Territorial communities that have decided to unite without the perspective plan approved by the Cabinet of Ministers of Ukraine are not guaranteed status of those which are capable to obtain the specific powers and direct cross budget relations with the state budget [4].

A bright example of positive changes can be traced as a result of unification of territorial communities in Transcarpathia, such as increasing of their economic power etc. It should be noted that Transcarpathian region has got the least experience in unification of territorial communities.

According to the decisions of Central election commission on October 25, 2015 the first election of heads and deputies of 2 united territorial communities took place in Transcarpathia. These communities were formed as a result of unification of 6 local councils (6 settlements).

The total area of united territorial communities was 168 km², which occupies 1,3% of region's area. Population size in united territorial communities makes 32 thousand people, which is 2,5% from the total number of region's population (tabl. 1).

Table 1

Characteristics of united territorial communities of Transcarpathia [4]

Name of united community	Vilkhovetska	Tiachivska	Total
Amount of local councils, included into the number of united territorial communities	3	3	6
Amount of settlements	3	3	6
Area of community, ^{km²}	76,8	91,3	168,1
Population number dated on 01.01.2015 including:	12483	19630	32113
Urban population		9112	9112
Rural population	12483	10518	23001
Subvention of state budget onto infrastructure formation of united territorial communities, thousand hryvnias:			
for 2016 year	7979,3	7095,7	15075,0
Factual incomes in the I term of 2016	2659,8	2365,2	5025,0

As it is seen from table 2, as a result of joining together for the I term of the year 2016 factual incomes of general fund of local budgets of united territorial communities of the region (with the transfers from state budget) were 78 Million UAH, which is 8 times larger amount in comparison to the same period the year before.

Summing up the fulfillment of local budgets in the I term of 2016 the most depended financially from state budget is united territorial community of Vilkhovetsia – 49% in community's incomes is basic dotation.

Communities of Vilkhovetsia and Tiachevo got basic dotation from state budget in the sum of 3,2 million UAH.

As a result of unification of communities the amount of local budgets' own revenues has increased in 3 times (22.3 mln. UAH) in comparison with the first term of the year 2015 (from 9.5 mln. UAH. to 31.8 mln. UAH). The main source of budget revenues is income tax – 16 mln. UAH. The next in importance is the excise tax – 8 mln. UAH. Vilhovetska and Tiachivska united territorial communities overfulfilled the plan indices of general fund revenues in 23% and 123% respectively in the first half of 2016. Unification of communities made it possible to increase their own budget incomes per 1 resident of the territory. The index has increased on the average (comparing the first half of 2016 with the first half of 2015) in almost 600 UAH (from 260 UAH. to 857 UAH.). In calculating per 1 capita the largest sum of funds got united territorial community of Tia-

chiv – 1472 UAH., the smallest – Vilhovetska united territorial community – 241 UAH. Concluding the financial resources, the united territorial communities have been able already in the first half of 2016 to direct funds onto development expenditures (capital expenditures) in total sum of 9.7 million UAH, including road repairing, building, public welfare and utilities – 9.5 mln. UAH.

Compared with the beginning of 2016, the balance of the general fund of local budgets of united territorial communities (without subsidies) has increased in 13 mln. UAH., or in 6 times and on July 1, 2016 was 15 mln. UAH., including deposit accounts of banks (there are 5 mln. UAH).

Thus, such communities should be considered as positive steps in orientation to optimization the system authority and local authority. The communities under consideration must also receive state support, including: information and educational, organizational, methodological. Among the other forms of support united communities can expect the costs of State fund of regional development for investment of projects and programs, funds of international projects and programs in support of decentralization in Ukraine by means of participation in the corresponding competitive selection. However, it must be noted that according to the current legislation those united communities that are not recognized as being capable, can not expect the subsidy funds, which are provided for infrastructure development in accordance with the Budget Code of Ukraine. For partial financial sup-

Table 2

**Financial capacity of united territorial communities of Transcarpathia
in the I term of the year 2016 [4]**

Name of united community	Vilkhovetska	Tiachivska	Total in the region
Населення на 01.01. 2016 р.	12,4	19,6	32,0 0
Expected personal incomes per 1 person (in calculation of set indicators for 2016), UAH	351	1371	861
Factual incomes of personal incomes per 1 person during I term of 2016 , UAH.	241	1472	857
% of factual personal incomes to expectation of incomes to 2016 (in calculation per 1 person)	69	107	88
Factual incomes of basic / reverse dotation, thousand hryvnias	2934	298	3232
% budget dotation (financial dependence from state budget)	49	1	25
Direction of costs upon development expenses (expenses), thousand hryvnias	1521	8166	9686
Development expenses per 1 person, UAH	122	417	27

port of such communities in 2017 the Ministry of regional development, building and housing worked out proposals to amend the corresponding legislation.

Special attention in formation of strategic plan of development of the territory should be paid to the external sources of funding:

- projects of strategic nature, not simple repairing work should be financed by funds of State Fund of regional development. The funds first of all should be spent on projects that build up the infrastructure leading to the capitalization of land, formation of added value, increasement of household income;

- during 2016-20 Ukraine must receive funds in the form of ITA, which are for support of decentralization and Unification of territorial communities (EU project «ULIT» – the total amount of 97 million euros; US project «DOBRE»- the total amount of 50 mln.; projects of Council of Europe, the Swedish Kingdom, the Danish Kingdom, the Netherlands, Switzerland, Finland, Canada) totaling more than 20 mln. EUR [3].

Using funds of State fund of regional development, grants for infrastructure development it is advisable to follow certain approaches that ensure transparent, efficient, fast and long-lasting use of funds.

Reforming of territorial communities as elements of basic stage of territorial management must be held in the context of systemic reform of administrative and territorial arrangement on all levels, which is grounded upon the approved conceptual reforming basis and clear understanding of strategy of its realization.

It is necessary to define the advantages that will be achieved as a result of reforming of the territorial organization of power and optimization of administrative and territorial structure:

- arrangement of the administrative and territorial units, their unification; 18 – more efficient use of budget funds; – improving the quality and accessibility of public services; – reducing of the degradation of rural areas; – financially stable local government. Reformation of local communities must be understand as success (or failure) in the factor of the further implementation of systemic reforms in other areas of social development.

Conclusions. The search of ways of economic capacity of territorial communities showed, that those territorial communities which have already been united in the process of decentralization start a new level of development. The unification gave them more powers and human material recourses. In addition to this, they obtained greater obligations, as a result of increasing, because of responsibility to citizens in formation of higher level of comfort and safety of living. The pledge of this can only serve a well planned and grounded development and experience. However, personal experience, by some obvious reasons, is absent. That is why planning and search of ways of equalization of economic capacity of communities must be clearly designed taking into account peculiarities of innovations aimed at obtaining qualitatively new experience of united functioning of communities on common territories.

REFERENCES:

1. Європейська Хартія Місцевого Самоврядування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_036.
2. Ткачук А. Державна регіональна політика та розвиток територій в умовах змін. Спеціально для ОТГ. – Інститутт громадянського суспільства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.csi.org.ua/derzhavna-regionalna-polityka-ta-rozvytok-terytorij-v-umovah-zmin-spetsialno-dlya-otg/>.
3. Територіальна громада як базова ланка адміністративно-територіального устрою України: проблеми та перспективи реформування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/AD-Teritor_alna-gromada-103fe.pdf.
4. Сайт Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2016/09/lvano-Frankivska-Zakarpataska.pdf>.
5. Гоблик В.В. Спільні транскордонні регіони України та ЄС: зовнішньоекономічний аспект: монографія / В.В. Гоблик. – Львів: Інститут регіональних досліджень НАН України, 2012. – 305 с.
6. Іртіщева І.О. Оцінка параметрів сучасного рівня екологічно сталого розвитку сільських територій / І.О. Іртіщева, Т.В. Стройко, М.І. Стегней // Економіст. – 2014. – № 12. – С. 53-57.
7. Стегней М.І. Сталий розвиток сільських територій в умовах децентралізації: від теорії до практики : [монографія] / М.І. Стегней. – Миколаїв : ФОП Швець В.Д., 2014. – 484 с.

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 332.334.4

Стан використання земель сільськогосподарського призначення Львівської області

Крохтяк О.В.

аспірант

Інституту агроекології і природокористування
Національної академії аграрних наук України

У статті проаналізовано стан використання земель сільськогосподарського призначення Львівської області у 2005–2014 рр. Причинами, які погіршують стан використання земель сільськогосподарського призначення в області є деградація та розораність. Ці землі становлять понад 50% від загальної площі сільськогосподарських угідь. Зменшення площ сільськогосподарських земель відбувається за рахунок відведення їх для державних та громадських потреб.

Ключові слова: землі сільськогосподарського призначення, земельні ресурси, сільськогосподарські угіддя, розораність сільськогосподарських угідь, деградація ґрунтів.

Крохтяк О.В. СОСТОЯНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ В ЛЬВОВСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье проанализировано состояние использования земель сельскохозяйственного назначения Львовской области в 2005–2014 гг. Причинами, которые ухудшают состояние использования земель сельскохозяйственного назначения в области является деградация и распашка. Эти земли составляют более 50% от общей площади сельскохозяйственных угодий. Уменьшение площадей сельскохозяйственных земель происходит за счет отвода их для государственных и общественных нужд.

Ключевые слова: земли сельскохозяйственного назначения, земельные ресурсы, сельскохозяйственные угодья, распаханность сельскохозяйственных угодий, деградация почв.

Krokhlyak O.V. THE STATE OF USE OF AGRICULTURAL LAND IN LVIV REGION

The article analyzes the state of the agricultural land in the Lviv region 2005–2014 years. The causes that degrade the use of agricultural land in the area is plowed and degradation. These lands constitute more than 50% of the total area of agricultural land. The reduction of areas of agricultural land occurs at the expense of their removal to the state and public needs.

Keywords: agricultural land, land, agricultural land, the plowed agricultural land, soil degradation.

Постановка проблеми. Проблемам стану використання земель сільськогосподарського призначення в останні роки приділяється все більше уваги, адже вони були і залишаються головним джерелом задоволення потреб людини [1]. А коли до землі ще і приєднується людська праця, то вона стає головним засобом виробництва. Основними причинами, які погіршують стан використання земель сільськогосподарського призначення є розораність сільськогосподарських угідь, надмірна деградація і виснаження ґрунтового покриву, радіоактивне і промислове забруднення земель, неоптимальна структура земельних угідь (малі площі екологічностабільних територій). Нашим головним завданням на сьогодні є їхнє збереження, збалансоване використання

та відтворення. Для вирішення цих завдань питання вивчення стану використання земель сільськогосподарського призначення є важливим і дає можливість вивчити їхню динаміку та покращити використання цих земель.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням вивчення земельних ресурсів, їх збалансованого використання присвячено низку праць багатьох науковців. Зокрема проблеми використання земель сільськогосподарського призначення вивчали Б. Данилишин, Д. Добряк, С. Дорогунцов, С. Кваша, В. Месель-Веселяк, П. Саблук; проблеми ефективного використання, охорони та відтворення земель сільськогосподарського призначення висвітлено у працях Д. Бабміндри, Г. Гоцуляка, М. Ступеня, А. Сохнича. Викорис-

тання земель Львівської області вивчають такі науковці, як П. Казьмір, М. Богіра, Н. Стойко. Проте, вивчення цих питань залишаються актуальними.

Мета роботи – дослідження стану використання земель сільськогосподарського призначення Львівської області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Львівська область розташована в західній частині України. Серед областей України за територією вона посідає 17-те місце, а за наявністю сільськогосподарських угідь – 18-те. Площа області складає 21,8 тис. км², що становить 3,6% території України. Область займає південно-західну окраїну Східно-Європейської рівнини і західну частину північного макросхилу Українських Карпат [2]. На території області виділяють п'ять природних районів – гірські Карпати на півдні, до них прилягає Передкарпатська височина, Подільська височина (плато) – в центральній частині, Мале Полісся і Волинська височина – на півночі [2]. Львівська область – одна з найбільш

економічно розвинених областей України, яка має низку конкурентних переваг: освічений людський капітал, традиції ефективного господарювання та використання економічного потенціалу, багаті природні та рекреаційні ресурси, наближеність до кордонів ЄС [3]. Всім вищезазначеним зонам притаманні різні ландшафтні комплекси, які впливають на формування сучасної структури земельного фонду області.

Станом на 01.01.2014 р. земельний фонд області становив 2183,1 тис. га з них: 1292,2 тис. га або 59,1% – сільськогосподарські землі; 694,2 тис. га або 31,8% – ліси та лісовкриті площі; 43,7 тис. га або 2,0% – води; 115,7 тис. га або 5,3% – забудовані землі та 39,3 тис. га 1,8% – інші землі.

У табл. 1 наведені дані площі сільськогосподарських угідь у користуванні сільськогосподарських підприємств та громадян по районах Львівської обл. у 2005–2014 рр. Проаналізувавши стан сільськогосподарських угідь за 2005–2014 рр. можна сказати, що спо-

Таблиця 1

Динаміка зміни площ сільськогосподарських угідь у користуванні сільськогосподарських підприємств та громадян у Львівській обл., 2005–2014 рр., (тис. га)

	2005	2007	2009	2011	2013	2014	Відхилення +/- 2014 р. до 2005 р.
Всього по області	1032,2	1043,9	1033,7	1054,3	1013,2	1012,5	-19,7
Міста обласного значення	4,6	4,1	4,1	3,6	3,5	3,5	-1,1
Бродівський,	53,8	54,7	54,4	54,4	53,9	53,8	0,0
Буський	48,7	48,6	48,1	48,1	48,3	48,4	-0,3
Городоцький	46,7	45,6	49,3	49,7	49,8	49,9	+3,2
Дрогобицький	46,2	45,4	45,5	45,3	45,3	45,3	-0,9
Жидачівський	50,3	50,1	49,4	49,3	49,3	49,2	-1,1
Жовківський	78,0	77,8	77,8	77,5	77,4	77,5	-0,5
Золочівський	57,5	53,1	51,3	53,4	53,9	52,8	-4,7
Кам'янка-Бузький	53,6	53,7	53,1	52,9	52,9	53,1	-0,5
Миколаївський	36,7	36,2	36,2	36,0	31,1	31,5	-5,2
Мостиський	51,7	48,9	47,4	45,3	45,4	45,4	-6,3
Перемишлянський	46,7	46,7	39,7	39,3	39,1	39,5	-7,2
Пустомитівський	55,0	54,9	54,8	54,9	54,9	55,0	0,0
Радехівський	56,5	55,4	54,1	54,2	52,2	52,0	-4,5
Самбірський	65,8	65,7	66,2	65,9	65,9	66,0	+0,2
Сколівський	26,2	26,2	26,1	26,2	26,1	26,1	-0,1
Сокальський	93,7	94,2	94,2	93,5	93,3	93,3	-0,4
Старосамбірський	45,7	45,7	45,8	45,8	42,2	42,1	-3,6
Стрийський	42,7	43,0	43,0	42,9	35,8	35,7	-7,0
Турківський	32,6	32,3	31,9	32,0	31,7	31,6	-1,0
Яворівський	61,6	61,3	61,3	61,3	61,2	60,8	-0,8

Джерело [4; 5]

стерігається тенденція до зменшення площ сільськогосподарських угідь у таких районах області як Буський, Старосамбірський, Турківський, Мостиський, Сокальський, Сколівський, Золочівський, Дрогобицький, Жовківський і Жидачівський, Стрийський, Яворівський. Це пояснюється тим, що ці райони розташовані у зонах, де деградовані та розорані землі становлять понад 50% від загальної площі сільськогосподарських угідь [6].

Основними проблемами використання земельних ресурсів в області є зменшення поживних речовин у ґрунтах, водна ерозія ґрунтів і недостатня рекультивация порушених земель. На кінець 2014 року площа порушених земель становила 12,0 тис. га, відпрацьованих – 8,8 тис. га. Упродовж 2014 року рекультивовано 6,5 га [7]. Напружена екологічна ситуація в більшості районів області зумовлена значною мірою недооцінкою, а нерідко й повним ігноруванням ерозійно-деградаційних процесів, зумовленими законами природи, так і антропогенною діяльністю. Нинішній стан земельного фонду в області на межі критичного і в поєднанні з посиленням процесів деградації ґрунтового покриву створює значну загрозу екологічній та продовольчій безпеці [8]. Коефіцієнт екологічної стійкості землекористування Львівської області станом на 01.01.2014 р. становив 0,56. Це свідчить про те, що ситуація в галузі землекористу-

вання – середньо стабільна, що зумовлено наявністю достатньо високого ступеня антропогенного навантаження на земельні ресурси [3]. Щоб запобігти критичній екологічній ситуації в області потрібно здійснювати заходи, які б підвищували продуктивність земельних ресурсів; розробляти і впроваджувати протиерозійні комплекси; вилучати з обробітку еродовані, засолені і заболочені землі. Також потрібна розробка й реалізація сучасних науково-технічних програм у сфері охорони земель та підготовка спеціалістів, які б надавали кваліфіковану консультативну допомогу землекористувачам, які впроваджують заходи з охорони земель.

У табл. 2 наведено структуру земельного фонду Львівської області за основними видами угідь у 2005–2014 рр. Так, площа всіх сільськогосподарських земель у 2005 р. становила 1298,6 тис. га і зменшилась на 6,6 тис. га у 2014 р.; у т.ч. площі сільськогосподарських угідь зменшились на 7,7 тис. га з 1269,7 у 2005 р. до 1262,0 тис. га у 2014 р. Відповідно і зменшились площі ріллі на 3,9; перелогів на 0,1; сінокосів на 0,8; пасовищ на 3,1 тис. га, а багаторічних насаджень збільшилось на 0,2.

Як свідчить динаміка, площі сільськогосподарських угідь, має низхідну лінію тренду, тобто має тенденцію до спадання. Рівняння цього лінійного тренду буде мати вигляд $y =$

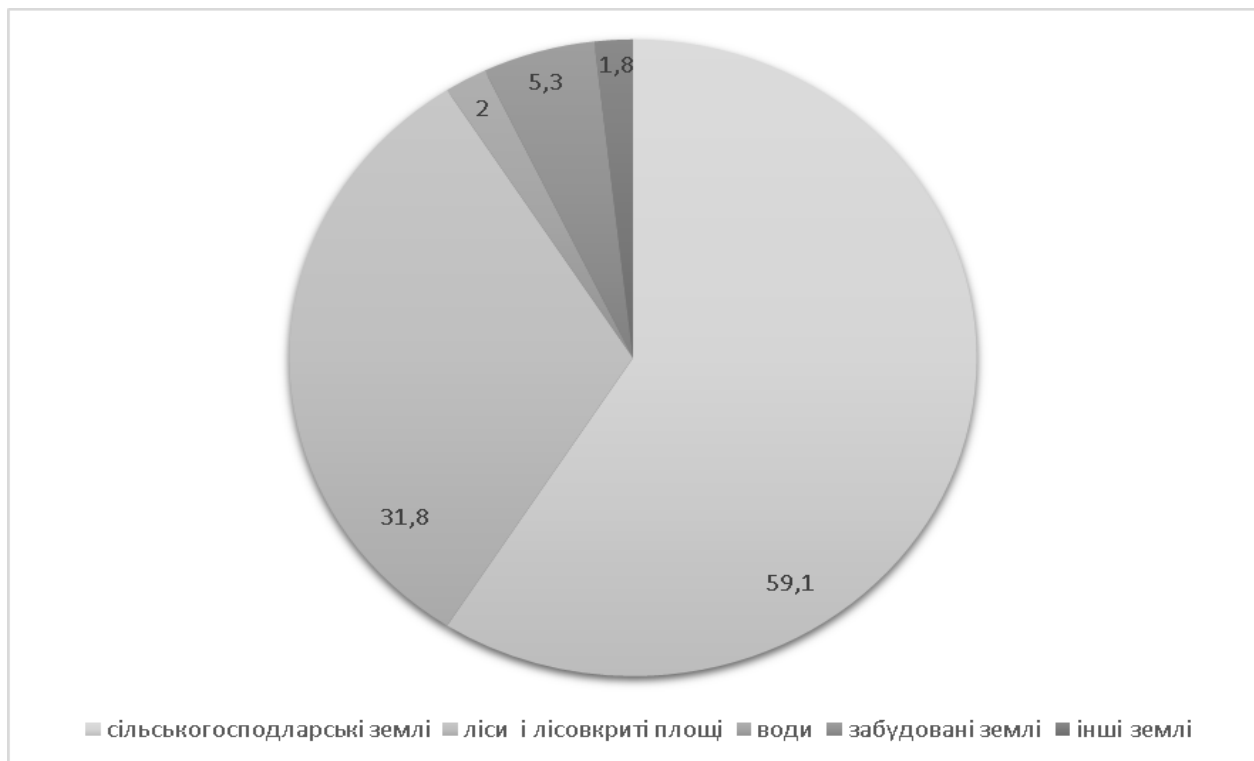


Рис. 1. Структура сільськогосподарських угідь Львівської області

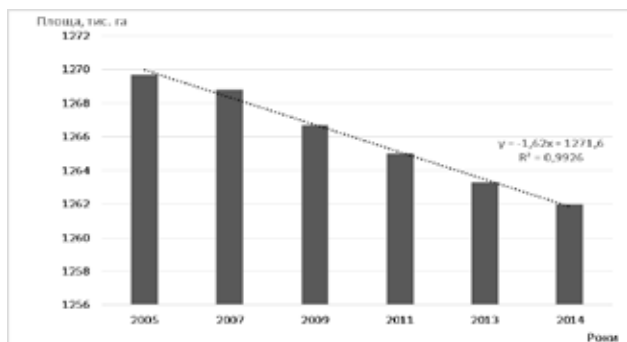


Рис. 2. Динаміка площ сільськогосподарських угідь Львівської області за період 2005–2014 рр.

$-1,62x + 1271,6$, рівень достовірності апроксимації $R^2 = 0,9926$.

Пояснити це можна тим, що зменшення площ цих земель відбувається, в основному, за рахунок відведення їх для державних та громадських потреб. Землезабезпеченість в області – одна з найнижчих в Україні. В середньому на одного жителя припадає 0,47 га сільськогосподарських угідь, у тому числі ріллі – 0,30 га, що на половину менше, ніж по Україні [10]. Також в області продовжуються процеси зменшення вмісту гумусу в ґрунтах, розширення площі кислих (їх частка сягає 24%) та еродованих ґрунтів (41,4% сільськогосподарських угідь, що своєю чергою впливає на зменшення площ сільськогосподарських угідь [3]. Виною також є те, що землевласники та землекористувачі, які після збирання врожаю належно не дбають про відновлення поживних речовин у ґрунті та не використовують заходи із захисту сільськогосподарських угідь від ерозії, засолення тощо.

Якщо припустити, що в майбутньому площа сільськогосподарських угідь зменшиться, то це може мати негативні наслідки для сільського господарства. Оскільки знизиться

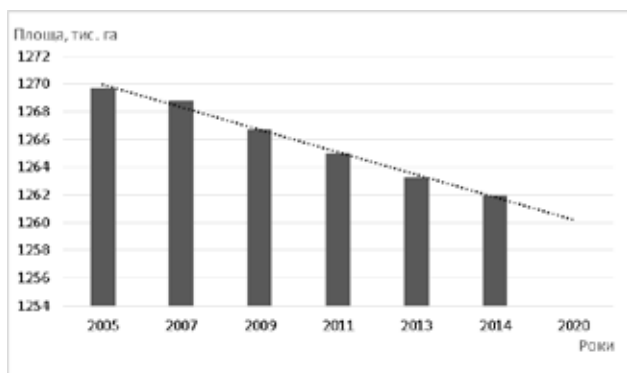


Рис. 3. Динаміка площ сільськогосподарських угідь Львівської області на перспективу

Таблиця 2

Структура земельного фонду Львівської області за основними видами угідь у 2005–2014 рр.

Земельні ресурси	2005		2007		2009		2011		2013		2014		Відхилення +/-
	тис. га	%	тис. га	%	тис. га	%	тис. га	%	тис. га	%	тис. га	%	
С/г землі	1298,6		1296,8		1295,3		1293,6		1293,1		1292,0		-6,6
У т.ч. с/г угіддя всього	1269,7	100	1268,8	100	1266,7	100	1265,0	100	1263,3	100	1262,0	100	-7,7
з них: рілля	797,7	62,8	797,4	62,8	796,7	62,9	796,1	62,9	794,7	62,9	793,8	62,9	-3,9
Перелоги	0,8	0,1	0,7	0,1	0,7	0,1	0,7	0,1	0,7	0,1	0,7	0,1	-0,1
Б/насадження	22,9	1,8	22,9	1,8	23,0	1,8	23,0	1,8	23,0	1,8	23,1	1,8	+0,2
Сінокоси	189,1	14,9	188,2	14,8	188,4	14,9	187,6	14,8	188,1	14,9	188,3	14,9	-0,8
Пасовища	259,2	20,4	258,9	20,4	257,0	20,3	257,6	20,4	256,8	20,3	256,1	20,3	-3,1

Джерело: [9]

родючість ґрунтів, що в свою чергу призведе до зниження урожайності сільськогосподарських культур. А це спричинить екологічну та економічну кризу в області і в країні загалом. Графік буде мати такий вигляд (рис. 3).

Висновки. Оцінюючи стан використання земель сільськогосподарського призначення Львівської області слід наголосити, що охороні збереженню родючості ґрунтів приділяється мало уваги як на державному так і на регіональному рівнях. Тому слід розробити заходи, які будуть спрямовані на вирішення проблем, пов'язаних з відтворенням, зба-

лансованим використанням та охороною земель сільськогосподарського призначення. На рівень використання земель сільськогосподарського призначення впливає і недосконалість земельних відносин та недостатнє фінансування, що не дозволяє використовувати їх належним чином.. Тому, на нашу думку, потрібно залучати до інтенсивного обробітку меншу площу сільськогосподарських угідь, а частину – залишати у природному стані для забезпечення екологічної рівноваги. Наші подальші дослідження будуть спрямовані на вивчення даної проблеми.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Третяк А.М., Дорош О.С. Управління земельними ресурсами / За редакцією професора А.М. Третяка. Навчальний посібник. – Вінниця: Нова книга, 2006. – 360 с.
2. Матеріали до Національної доповіді України про стан навколишнього природного середовища у 2014 році / «Регіональна доповідь про стан навколишнього природного середовища у Львівській області в 2014 році» / [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://loda.gov.ua/upload/users_files/27/upload/ND_2015.pdf.
3. Стратегія розвитку Львівської області на період до 2020 року / [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://loda.gov.ua/upload/users_files/22/upload/STRATEGIYa-2020-04.pdf.
4. Статистичний збірник «Сільське господарство Львівської області» / За ред. Зимовіної С.І. – Львів. – 2015. – 248 с.
5. Статистичний збірник «Сільське господарство Львівської області» / За ред. Зимовіної С.І. – Львів. – 2014. – 162 с.
6. Колодійчук І.А. Екологічні проблеми використання земельних ресурсів у Львівській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://base.dnsgb.com.ua/files/journal/Visnyk-Lvivskogo-Nats-agrar-univer/APK/2010_1/files/10kirilr.pdf.
7. Статистичний збірник «Довкілля Львівщини» / За ред. Зимовіної С.І. / Львів. – 2015. – 114 с.
8. Профіль Львівської області / Аналітично-описова частина до стратегії розвитку Львівської області / [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://surdp.eu/uploads/files/SEA_case_study_Lvivska_oblast.pdf.
9. Головне управління Держгеокадастру у Львівській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://land.gov.ua/info/lvivska-oblast-2/>.
10. Екологічні проблеми ландшафтів Львівської області / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://studopedia.com.ua/1_342684_ekologichni-problemi-landshaftiv-lvivskoi-oblasti.html.

УДК 334.025

Оцінка якості системи адміністрування землекористування в Україні

Курильців Р.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри земельного кадастру
Львівського національного аграрного університету

Стаття присвячена оцінці процесів системи державного адміністрування землекористування. Проаналізовано якість системи адміністрування землекористування за індикаторами надійності інфраструктури, транспарентності системи, цілісності охоплення, вирішення земельних спорів та рівного доступ до прав власності. Обґрунтовано шляхи її підвищення в загальному рейтингу Світового банку Doing Business.

Ключові слова: оцінка якості, інвестиційна привабливість, адміністрування землекористування, транспарентність, цілісність.

Курыльцев Р.М. ОЦЕНКА КАЧЕСТВА СИСТЕМЫ АДМИНИСТРИРОВАНИЯ ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ В УКРАИНЕ

Статья посвящена оценке процессов системы государственного администрирования землепользования. Проанализировано качество системы администрирования землепользования за индикаторами надежности инфраструктуры, транспарентности системы, целостности охвата, разрешение земельных споров и равного доступ к правам собственности. Обоснованы пути ее повышения в общем рейтинге Мирового банка Doing Business.

Ключевые слова: оценка качества, инвестиционная привлекательность, администрирование землепользования, транспарентность, целостность.

Kuryltsiv R.M. EVALUATION OF THE QUALITY OF LAND ADMINISTRATION SYSTEM IN UKRAINE

The article is devoted to estimating of the processes of public land administration system. It is analyzed the quality of land administration system through the indicators of reliability of infrastructure, systems transparency, coherence of coverage, resolving land disputes and equal access to property rights. The ways of its improvement in the overall ranking of World Bank "Doing Business" is justified.

Keywords: quality evaluation, investment attraction, land administration, transparency, coherence.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Одним з найбільш визнаних рейтингів, який визначає простоту ведення бізнесу в державі, а відтак – її інвестиційну привабливість, є рейтинг Світового банку Doing Business.

Оцінюючи регуляторне середовище, яке завжди перебуває у фокусі уваги потенційних інвесторів, Doing Business не лише маркує точки підвищеної інвестиційної привабливості на мапі світової економіки, а й показує ефективність роботи уряду в проведенні реформ. Тому просування в рейтингу – це одночасно і об'єктивна необхідність, і питання іміджу влади будь-якої країни, що підвищує її авторитет як надійного партнера [1].

Специфіка оцінювання Doing Business полягає у тому, що дані рейтингу складаються не на поточний а майбутній рік. Як приклад, дані 2017 року охоплюють результати другого півріччя 2015-го – першого півріччя 2016-го року.

Для того, щоб оцінити, інвестиційну привабливість, Світовим банком у 2014 році було введено показник, що стосується оцінки якості адміністрування землекористування. Він передбачає оцінку якості процедур, а також збору, запису, зберігання і обробки інформації про земельні ділянки і майнові права.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження розвитку систем адміністрування землекористування та формування інформаційної інфраструктури знайшли своє відображення у спільних наукових працях П. Дейла та Д. Маклафліна [2], С. Енемарка, А. Раджабіфарда, Я. Вільямсона, Д. Воласа [3], Я. Зевенберга Р. Бенета, [4] та інших авторів. Однак, сьогодні спеціальної уваги потребує дослідження оцінки якості системи адміністрування землекористування, як основи підвищення інвестиційної привабливості, що визначає простоту ведення бізнесу.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою представленої статті є

оцінка якості системи адміністрування землекористування за показниками рейтингу Світового банку Doing Business.

Виклад основного матеріалу дослідження. Індекс якості системи адміністрування землекористування включає в себе п'ять індикаторів: надійність інфраструктури, прозорість системи, цілісність охоплення, вирішення земельних спорів та рівний доступ до прав власності.

У свою чергу, індикатор «надійності інфраструктури» складається з 6-ти показників:

1. Формат зберігання документів про права власності на об'єкти нерухомості в реєстрі прав на нерухоме майно для найбільшого економічного центру країни. Якщо здебільшого дані про права на нерухомість зберігаються в цифровому форматі, країні присуджується 2 бали; якщо вони зберігаються у відсканованому форматі – 1 бал, якщо в паперовому форматі – 0 балів.

2. Наявність електронної бази даних для перевірки відомостей про обтяження на об'єкти нерухомості. Якщо так, то країні присвоюється 1 бал, якщо ні – 0 балів.

3. Формат кадастрових планів на земельні ділянки, що зберігаються в земельному кадастрі найбільшого економічного центру країни. Якщо здебільшого плани земельних ділянок зберігаються в цифровому форматі, країна отримує 2 бали; якщо у відсканованому форматі – 1 бал, якщо в паперовому форматі – 0 балів.

4. Наявність геоінформаційної бази даних, яка містить відомості про межі земельних ділянок і використовується для перевірки карт і надання кадастрової інформації. Якщо є, країні присвоюється 1 бал, якщо ні – 0 балів.

5. Взаємозв'язок між реєстром прав на нерухоме майно та земельним кадастром. Якщо відомості про права на нерухоме майно та плани земельних ділянок зберігаються в єдиній базі даних або у взаємозв'язаних базах даних, країні присвоюється оцінка в 1 бал; якщо зв'язки між різними базами даних немає – присвоюється оцінка в 0 балів.

6. Система ідентифікації земельних ділянок. Якщо для більшості земельних ділянок використовується єдиний унікальний індивідуальний номер, країні присвоюється оцінка в 1 бал; якщо використовується кілька ідентифікаційних номерів – оцінка 0 балів.

Україна за цим показником на 2017 рік отримала 6 балів із 8-ми (табл. 1).

Проаналізувавши табл. 1, ми бачимо, що Україна недоотримала 2 бали за цим індикатором. Один з них за показником, що стосується формату зберігання документів про права власності на об'єкти нерухомості, а інший, що стосується єдиної бази даних для про права на нерухоме майно та плани земельних ділянок. Щодо першого показника, то тут причина зрозуміла. Адже, відповідно до п. 2 статті 18 Закону України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень» проведення державної реєстрації прав передбачає виготовлення електронних копій документів, поданих для державної реєстрації прав, шляхом сканування (у разі подання документів у паперовій формі) та їх розміщення у Державному реєстрі прав.

Стосовно іншого показника, слід сказати, що з 2013 року реєстрація землі та прав власності на неї розділено між двома відомствами. Відтепер органи земельних ресурсів лише присвоюють кадастровий номер і відкрива-

Таблиця 1

Оцінка індикатора «надійність інфраструктури» на 2017 рік

Надійність інфраструктури	Оцінка	Результат
Формат зберігання документів про права власності на землю для найбільшого економічного центру країни.	Відскановані в комп'ютері	1
Наявність електронної база даних для перевірки відомостей про обмеження земельних ділянок.	Так	1
Формат зберігання більшості кадастрових планів земельних ділянок в найбільшому економічному центрі країни.	В комп'ютері у цифровому вигляді	2
Наявність геоінформаційної бази даних для внесення меж, перевірки планів і надання кадастрової інформації.	Так	1
Наявність єдиної бази даних про права на нерухоме майно та плани земельних ділянок.	Розрізнені бази даних	0
Використання єдиного кадастрового номеру в системі земельного кадастру та державного реєстру нерухомого майна.	Так	1

Джерело: [5, с. 58]

ють поземельну книгу, а реєстрація права власності на земельну ділянку здійснюється в Укрдержреєстрі. При цьому дві інформаційні системи працюють паралельно за принципом взаємодії. Тому, за цим показником в Україні 0 балів.

У свою чергу, індикатор «транспарентність» складається з 10 показників:

1. Загальнодоступність інформації про права на землю. Якщо інформація про права на землю доступна всім зацікавленим особам, країні присвоюється оцінка в 1 бал; якщо доступ до цієї інформації обмежений – оцінка 0 балів.

2. Загальнодоступність переліку документів, які потрібні для здійснення угод із земельними ділянками. Якщо цей перелік доступний он-лайн або на громадських стендах, країні присвоюється оцінка в 0,5 бала, якщо перелік не доступний всім зацікавленим особам або його можна отримати тільки при особистому відвідуванні відомства присвоюється оцінка 0 балів.

3. Наявність у вільному доступі переліку зборів, що стягується за реєстрацію угод з об'єктами нерухомості. Якщо цей перелік доступний он-лайн або на громадських стендах, або ж він доступний безкоштовно, присвоюється оцінка – 0,5 бала, проте, якщо перелік не доступний всім зацікавленим особам або його можна отримати тільки при особистому відвідуванні відомства, оцінка 0 балів.

4. Чи встановлює реєстраційна служба будь-які зобов'язання щодо надання нового титулу, що підтверджує права власності на землю, у встановлений термін? Якщо відповідні нормативи доступні он-лайн або на громадських стендах присвоюється оцінка в 0,5 бала; якщо ці відомості не є загальнодоступними або їх можна отримати тільки при особистому відвідуванні відомства, оцінка – 0 балів.

5. Наявність особливого механізму подачі скарг на проблеми, що виникли при зверненні до органу з реєстрації прав власності на землю. Якщо особливий механізм подачі скарг є, оцінка становить 1 бала; якщо скарги подаються в загальному порядку або механізм подачі скарг зовсім відсутня, оцінка – 0 балів.

6. Наявність загальнодоступних офіційних статистичних даних обліку операцій в органі з реєстрації прав власності на землю. Якщо за останній календарний рік дані про угоди із земельними ділянками в найбільшому економічному центрі країни були опубліковані не

пізніше 1-го червня наступного року, присвоюється оцінка – 0,5 бала; якщо ці дані не є загальнодоступними, оцінка – 0 балів.

7. Наявність у вільному доступі кадастрових планів земельних ділянок. Якщо інформація про плани є у вільному доступі для всіх зацікавлених осіб, оцінка – 0,5 бала; якщо доступ до планів обмежений, оцінка – 0 балів.

8. Наявність у вільному доступі відомостей про збори за надання кадастрових планів. Якщо є така можливість он-лайн, на громадських стендах або надаються безкоштовно, оцінка – 0,5 бала, якщо ці відомості не доступні всім зацікавленим особам або їх можна отримати тільки при особистому відвідуванні відомства, оцінка – 0 балів.

9. Наявність у відомств, що ведуть картографічну базу земельного кадастру, зобов'язання надати план земельної ділянки з внесеними змінами у встановлений термін. Якщо відповідні нормативи розміщені на сайті або в загальнодоступній публікації, оцінка – 0,5 бала, якщо ці відомості не є загальнодоступними або їх можна отримати тільки при особистому відвідуванні відомства, оцінка – 0 балів.

10. Наявність особливого механізму подачі скарг на проблеми, що виникли при зверненні у відомство, що веде картографічну основу кадастру. Якщо відповідні нормативи розміщені на сайті або в загальнодоступній публікації, оцінка – 0,5 бала, якщо ці відомості не є загальнодоступними або їх можна отримати тільки при особистому відвідуванні відомства, оцінка – 0 балів.

За цим показником наша держава отримала тільки 3 бали із максимальних 6-ти, тобто рівно половину (табл. 2).

Як бачимо з табл. 2, за цим індикатором у нас існують проблеми щодо загальнодоступності інформації про права на нерухоме майно.

Слід сказати, що сьогодні відповідно до п. 2 статті 32 Закону України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень», надання інформації з Державного реєстру прав для фізичних та юридичних осіб надається в електронній формі через офіційний веб-сайт Міністерства юстиції України, за умови ідентифікації такої особи (фізичної або юридичної) з використанням електронного цифрового підпису чи іншого альтернативного засобу ідентифікації особи, або в паперовій формі. Отже, існує необхідність відкриття інформації з Державного реєстру прав для публічного користування.

Загальнодоступність інформації про права на землю, на нашу думку, сприятиме покращенню моніторингу з боку громадянського суспільства, а це, в свою чергу, підвищить рівень транспарентності.

Щодо наявності особливих механізмів подачі скарг, слід сказати, на сьогодні розгляд скарг фізичних та юридичних осіб здійснюється за загально визначеною схемою у порядку, визначеному Законом України «Про звернення громадян». Однак, це не сприяє якісному наданню послуг з розгляду звернень.

На важливість даного питання вказує прийняте Розпорядження КМУ «Про затвердження плану дій щодо імплементації кращих практик якісного та ефективного регулювання, відображених Групою Світового банку у методології рейтингу «Ведення бізнесу» на 2016 рік» № 1406-р від 16 грудня 2015 р. В ньому, зокрема, передбачено встановлення спеціального механізму розгляду скарг щодо інформації, яка міститься у Державному земельному кадастрі, як одного із напрямів скорочення строку оформлення переходу права власності на нерухоме майно [6].

На виконання даного розпорядження Держгеокадастром було розроблено проект Закону України «Про внесення змін до

Закону України «Про Державний земельний кадастр» щодо порядку оскарження рішень, дій або бездіяльності у сфері ведення Державного земельного кадастру». Відповідно до нього рішення, дії або бездіяльність Державного кадастрового реєстратора, адміністратора центру надання адміністративних послуг та уповноваженої посадової особи виконавчого органу місцевого самоврядування, можуть бути оскаржені протягом 30 календарних днів з дня прийняття рішення або з дня, коли особа дізналася чи могла дізнатися про порушення її прав відповідною дією чи бездіяльністю [7].

Отже, як бачимо процес вдосконалення індикатора «транспарентність» якості адміністрування землекористування в нашій державі на пряму залежатиме від прийняття вищезазначеного проекту закону.

Наступний індикатор «цілісність охоплення» складається з 4 показників:

1. Повнота охоплення території всієї країни системою реєстрації прав власності на землю. Якщо всі земельні ділянки, що знаходяться в приватній власності, офіційно зареєстровані в реєстрі прав на нерухоме майно, країні присуджується оцінка в 2 бали; якщо немає, оцінка – 0 балів.

Таблиця 2

Оцінка індикатора «транспарентність системи» на 2017 рік

Транспарентність	Оцінка	Результат
Загальнодоступність інформації про права на землю	Тільки для нотаріусів	0
Загальнодоступність переліку документів, які потрібні для здійснення угод із земельними ділянками	Так, онлайн	0,5
Наявність у вільному доступі переліку зборів, що стягується за реєстрацію угод з об'єктами нерухомості.	Так	0,5
Встановлення зобов'язань щодо надання нового титулу, що підтверджує права власності на землю, у встановлений термін.	Так, онлайн	0,5
Наявність особливого механізму подачі скарг на проблеми, що виникли при зверненні до органу з реєстрації прав власності на землю	Ні	0
Наявність загальнодоступних офіційних статистичних даних обліку операцій в органі з реєстрації прав власності на землю	Ні	0
Наявність у вільному доступі кадастрових планів земельних ділянок	Так, онлайн	0,5
Наявність у вільному доступі відомостей про збори за надання витягів про земельну ділянку	Так	0,5
Наявність у відомства, що веде картографічну базу земельного кадастру, зобов'язання надати план земельної ділянки з внесеними змінами у встановлений термін	Так	0,5
Наявність особливого механізму подачі скарг на проблеми, що виникли при зверненні у відомство, що веде картографічну базу земельного кадастру.	Ні	0

Джерело: [5, с. 58-59]

2. Повнота охоплення території найбільшого економічного центру країни системою реєстрації прав власності на землю. Якщо всі земельні ділянки в країні, що знаходяться в приватній власності, офіційно зареєстровані в реєстрі прав на нерухоме майно, країні присуджується оцінка в 2 бали; якщо немає – оцінка 0 балів.

3. Повнота охоплення території всієї країни земельним кадастром. Якщо є офіційні плани всіх земельних ділянок в місті, які перебувають у приватній власності, оцінка становить 2 бали; якщо немає – оцінка 0 балів.

4. Повнота охоплення території найбільшого економічного центру країни земельним кадастром. Якщо є офіційні плани всіх земельних ділянок в країні, що знаходяться в приватній власності, оцінка становить 2 бали; якщо немає – оцінка 0 балів.

Це найбільш критичний індикатор для нашої держави, адже із 8-ми можливих балів наша держава не отримала жодного (табл. 3).

Як бачимо, без цілісного наповнення Національної кадастрової системи та створення, так званої, «кадастрової матерії» (cadastral fabric), що є неперервною поверхнею взаємопов'язаних земельних ділянок, говорити про якесь покращення результату в цій сфері не доводиться. Наразі Державний земельний кадастр містить інформацію про 66,7% площі земель в Україні [8, с. 5].

Наступний індикатор «вирішення земельних спорів» призначений для оцінки нормативно-правової основи для реєстрації прав власності на землю і доступності механізмів вирішення спорів. Даний індекс складається з 8 елементів:

1. Наявність в законодавстві вимоги про обов'язкову реєстрацію всіх угод купівлі-продажу земельних ділянок в органах реєстра-

ції прав на нерухоме майно та угод з ними з метою захисту від претензій третіх осіб. Якщо така вимога передбачена, країні присвоюється оцінка в 1,5 бала; якщо немає – 0 балів.

2. Наявність вимоги про гарантії реєстрації прав власності на землю. Якщо законодавством передбачена вимога про надання державної або приватної гарантії щодо реєстрації прав власності на землю, оцінка становить 0,5 бала, якщо вимога про надання гарантії не передбачено, оцінка – 0 балів.

3. Наявність спеціального механізму компенсації збитків сторонам, що законно уклали угоду з купівлі-продажу земельної ділянки на основі недостовірної інформації наданої органом реєстрації прав на нерухоме майно. Якщо такий механізм є, оцінка становить 0,5 бала, якщо ні – 0 балів.

4. Наявність в рамках правової системи вимоги про перевірку юридичної дійсності документів, які потрібні для здійснення угод із земельною ділянкою. Якщо юридична експертиза документів реєстратором або іншим кваліфікованим фахівцем (наприклад, нотаріусом або юристом) передбачена, оцінка – 0,5 бала; якщо немає – оцінка 0 балів.

5. Наявність в рамках правової системи вимоги про підтвердження особистостей учасників угоди із земельною ділянкою. Якщо підтвердження особистостей учасників угоди із земельною ділянкою реєстратором або іншим кваліфікованим фахівцем (наприклад, нотаріусом або юристом) передбачена, оцінка – 0,5 бала; якщо немає – оцінка 0 балів.

6. Наявність загальнонаціональної бази даних для перевірки достовірності документів, що засвідчують особу. Якщо загальнонаціональна база даних існує, оцінка – 1 бал; якщо немає – 0 балів.

Таблиця 3

Оцінка індикатора «цілісність охоплення» на 2017 рік

Цілісність охоплення	Оцінка	Результат
Усі земельні ділянки, що знаходяться в приватній власності, зареєстровані в державному реєстрі прав на нерухоме майно (в межах усієї країни)	Ні	0
Усі земельні ділянки, що знаходяться в приватній власності, зареєстровані в державному реєстрі прав на нерухоме майно (в межах найбільшого економічного центру країни)	Ні	0
Усі земельні ділянки, що знаходяться в приватній власності, зареєстровані в державному земельному кадастрі (в межах усієї країни)	Ні	0
Усі земельні ділянки, що знаходяться в приватній власності, зареєстровані в державному земельному кадастрі (в межах найбільшого економічного центру країни)	Ні	0

Джерело: [5, с. 61]

7. Терміни отримання рішення суду першої інстанції (без урахування оскарження) за типовим земельним спором щодо права володіння земельною ділянкою вартістю в розмірі 50-кратної суми доходу на душу населення. Якщо менше 1 року, оцінка – 3 бали; якщо від 1 року до 2 років, оцінка – 2 бали; якщо від 2 до 3 років, оцінка – 1 бал; якщо більше 3 років, оцінка – 0 балів.

8. Наявність загальнодоступних даних про кількість земельних спорів, які розглядаються в судах першої інстанції. Якщо за минулий календарний рік дані про кількість земельних спорів публікувалися, оцінка – 0,5 бала; якщо такі дані не публікуються у вільному доступі, оцінка – 0 балів.

Потрібно сказати, що за цим показником наша держава отримала 6,5 балів із 8-ми, що є непоганим результатом (табл. 4).

Виходячи із даних табл. 4, сьогодні Мінюсту необхідно запровадити спеціальний механізм компенсації для покриття збитків,

завданих сторонам, які уклали угоду щодо земельної ділянки, ґрунтуючись на помилковій інформації, що містилася у реєстрі прав на нерухомість, а також спільно з МВС та ДМС розробити порядок доступу нотаріусів до Єдиного державного демографічного реєстру для перевірки достовірності документів, що посвідчують особу.

Останній індекс «рівність доступу до права власності» складається з двох елементів:

1. У неодружених чоловіків і незаміжніх жінок однакові права власності. Якщо майнові права не рівні, країні присвоюється 1 бал з негативним значенням; якщо права рівні, оцінка – 0 балів.

2. У одружених чоловіків і заміжніх жінок однакові права власності. Якщо майнові права не рівні, країні присвоюється 1 бал з негативним значенням; якщо права рівні, оцінка – 0 балів.

Тому, він приймає значення від -2 до 0 балів: чим вище оцінка, тим краща гендерна

Таблиця 4

Оцінка індикатора «вирішення земельних спорів» на 2017 рік

Вирішення земельних спорів	Оцінка	Результат
Наявність в законодавстві вимоги про обов'язкову реєстрацію всіх угод купівлі-продажу земельних ділянок органах реєстрації прав на нерухоме майно та угод з ними з метою захисту від претензій третіх осіб.	Так	1,5
Наявність вимоги про гарантії реєстрації прав власності на землю.	Так	0,5
Наявність спеціального механізму компенсації збитків сторонам, що законно уклали угоду з купівлі-продажу земельної ділянки на основі недостовірної інформації наданої органом реєстрації прав на нерухоме майно.	Ні	0
Наявність в рамках правової системи вимоги про перевірку юридичної дійсності документів, які потрібні для здійснення угод з нерухомістю.	Так	0,5
Наявність в рамках правової системи вимоги про підтвердження особистостей учасників угоди із земельною ділянкою	Так	0,5
Наявність загальнонаціональної бази даних для перевірки достовірності документів, що засвідчують особу.	Ні	0
Терміни отримання рішення суду першої інстанції (без урахування оскарження) за типовим земельним спором щодо права володіння земельною ділянкою вартістю в розмірі 50-кратної суми доходу на душу населення.	Менше ніж рік	3,0
Наявність загальнодоступних даних про кількість земельних спорів, які розглядаються в судах першої інстанції.	Так	0,5

Джерело: [5, с. 61]

Таблиця 5

Оцінка індикатора «рівність доступ до прав власності» на 2017 рік

Рівність доступу до прав власності	Оцінка	Результат
У неодружених чоловіків і незаміжніх жінок однакові права власності.	Так	0
У одружених чоловіків і заміжніх жінок однакові права власності.	Так	0

Джерело: [5, с. 61]

рівність в тому, що стосується права власності. Україна у 2017 році отримала за цим індикатором – 0 балів, що являється максимальним результатом (табл. 5).

Оцінка за індексом «якості адміністрування землекористування» являє собою суму оцінок за індексами вищерозглянутими індикаторами та приймає значення від 0 до 30 балів, при цьому чим вище оцінка, тим вище якість системи адміністрування землекористування.

Таким чином, загальний індекс «якості адміністрування землекористування» для України склав у 2017 році – 15,5 балів. У порівнянні з попередніми двома роками він не змінився. Слід сказати, що за цим індексом Україна має один з найгірших показників серед країн-сусідів (рис. 1).

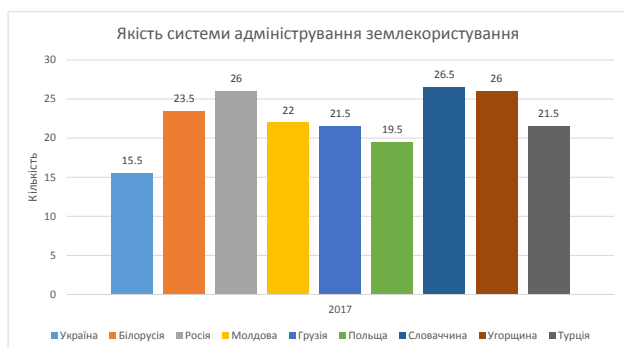


Рис. 1. Порівняльний аналіз якості системи адміністрування землекористування

Що стосується місця України в загального рейтингу, то слід сказати, що наша держава

станом на 2017 розрахунковий рік займає 76 місце із 186 країн, що є вкрай низьким результатом.

Основними причинами такого низького результату, на нашу думку, було зволікання із створення автоматизованої системи земельного кадастру. Адже, Постанова КМУ «Про Програму створення автоматизованої системи ведення державного земельного кадастру» була прийнята ще у грудні 1997 року. Однак реальні кроки щодо розробки цієї системи розпочалися у жовтні 2003 року після підписання угоди про позику між Україною та Світовим банком щодо впровадження Проєкту «Видача державних актів на право власності на землю у сільській місцевості та розвиток системи кадастру». Таким чином, було втрачено дорогоцінний час для її наповнення земельно-кадастровою інформацією.

Висновки з цього дослідження. Тому, сьогодні, вкрай необхідно, розробити дієві кроки щодо пришвидшення її наповнення. Одним із таких заходів може стати запровадження он-лайн реєстрації земельних ділянок. Це значно пришвидшить процес розгляду документів від заявника та прийняття рішення щодо реєстрації земельної ділянки в системі земельного кадастру.

Такий підхід, також, заощадить час та зусилля громадян, зробить процес реєстрації прозорим, усуне суб'єктивні фактори при реєстрації земельної ділянки та дозволить зменшити кількість візитів до державних органів [9].

ЛІТЕРАТУРА:

1. Гончарук О. Doing Business: видимість чи привід для реальних змін [Електронний ресурс] / О. Гончарук // Новое время. – Режим доступу: http://nv.ua/ukr/opinion/goncharuk_o/doing-business-vidimist-chi-privid-dlja-realnih-zmin-134117.html.
2. Dale P.F. Land Administration / P.F. Dale, J.D. McLaughlin: Oxford: Oxford University Press. – 1999. – 184 p.
3. Enemark S. Sustainable land governance: Spatially enabled, fit for purpose, and supporting the global agenda. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.landandpoverty.com/agenda/pdfs/paper/enemark_full_paper.pdf.
4. Zevenbergen J.A. Advances in responsible land administration / J.A. Zevenbergen, W.T. de Vries and R.M. Bennett. Boca Raton: CRC Press. – 2015. – 305 p.
5. Doing Business 2017: Equal Opportunity for All. Ukraine Economy Profile [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/~media/wbg/doingbusiness/documents/profiles/country/ukr.pdf>.
6. Про затвердження плану дій щодо імплементації кращих практик якісного та ефективного регулювання, відображених Групою Світового банку у методології рейтингу «Ведення бізнесу» на 2016 рік: розпорядження Кабінету Міністрів України від 16 грудня 2015 року № 1406-р // Урядовий кур'єр. – 2016. – № 13. – 22 січня.
7. Про внесення змін до Закону України «Про Державний земельний кадастр» щодо порядку оскарження рішень, дій або бездіяльності у сфері ведення Державного земельного кадастру: Проєкт Закону України від 27 вересня 2016 року [Електронний ресурс]. – <http://land.gov.ua/info/po-vidomlennia-pro-opryliudnennia-proektu-zakonu-ukrainy-pro-vnesennia-zmin-do-zakonu-ukrainy-pro-derzhavnyi-zemelnyi-kadastr/>.
8. Моніторинг земельних відносин в Україні. 2014-2015: статистичний щорічник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kse.org.ua/uk/research-policy/land/analytical/?newsid=1403>.

9. В Україні стартував пілотний проект з онлайн-реєстрації земельної ділянки e.land.gov.ua (від 12.10.2016) [Електронний ресурс]. – Режим допуску: <http://land.gov.ua/v-ukraini-startuvav-pilotnyi-proekt-z-onlain-reiestratsii-zemelnoi-dilianky-e-land-gov-ua/>.

УДК 338.502

Досвід країн Європейського союзу в сфері безпечного поводження з твердими побутовими відходами

Навроцький Р.Л.

здобувач

Національного університету водного господарства
та природокористування

У статті наводиться досвід Німеччини Польщі, Швейцарії, Швеції у сфері безпечного поводження з твердими побутовими відходами. Описуються по кожній із країн особливості такого поводження. Запропоновано досвід країн який буде корисний для застосування в Україні враховуючи особливості поводження на даній території.

Ключові слова: тверді побутові відходи, сортування відходів, безпечні методи поводження з відходами, переробка відходів, когенераційні модулі.

Навроцкий Р.Л. ОПЫТ СТРАН ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА В ОБЛАСТИ БЕЗОПАСНОГО ОБРАЩЕНИЯ С ТВЕРДЫМИ БЫТОВЫМИ ОТХОДАМИ

В статье приводится опыт Германии Польши, Швейцарии, Швеции в сфере безопасного обращения с твердыми бытовыми отходами. Описываются по каждой из стран особенности такого поведения. Предложено опыт стран, который будет полезен для применения в Украине, учитывая особенности поведения на данной территории.

Ключевые слова: твердые бытовые отходы, сортировка отходов, безопасные методы обращения с отходами, переработка отходов, когенерационные модули.

Nawrocki R.L. THE EXPERIENCE OF THE COUNTRIES OF THE EUROPEAN UNION IN THE FIELD OF SAFE HANDLING OF SOLID WASTE

In the article the experience of Germany, Switzerland and Sweden in the safe handling of solid waste. Describe for each country features such treatment. An experience of which will be useful for application in Ukraine especially given the treatment in the area.

Keywords: municipal solid waste, sorting waste, safe methods of waste management, recycling, cogeneration modules.

Постановка проблеми. Розвиток системи поводження з відходами в Україні знаходиться у незадовільному стані. Практично у кожному місті існують своє звалище, на якому здійснюють поховання відходів без попереднього сортування або переробки. На звалище вивозять шкідливі та небезпечні, а також відходи яким можна дати друге життя. У зв'язку із таким накопиченням відходів на полігонах утворюється шкідливий звалищний газ, який є небезпечний як для навколишнього природного середовища, що його оточує так і для людей. Враховуючи те, що більшість полігонів вичерпують свій термін придатності Україна потребує все нові звалища. Досвід Європейського свідчить про поступове відмовлення від полігонів та започаткування нових методів боротьби з відходами, які дозволяють не тільки покращити стан навколишнього природного середовища, а й отримувати додаткові кошти та сировину з переробки відходів. Рухаючись у зворотному напрямку досвід

Європейського союзу є досить актуальний для України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження сфери безпечного поводження з відходами вивчали такі науковці, як: В. В. Попович [1], К. Б. Уткіна, А. Н. Некос, В. А. Пресадько, Н. В. Попович [2], Н. Р. Матушевська [3], С. О. Нікаров [4], Н. Б. Буряк [5].

Постановка завдання. Дослідження методів поводження з відходами в країнах Європейського союзу, впровадження його на території України.

Виклад основного матеріалу. Однією із країн лідерів в галузі переробки відходів вважається Німеччина. Прийнята в 1991 році нова державна система «Duales System Deutschland GmbH» дозволила німцям запровадити новий метод боротьби з відходами. Нова система настільки стала успішною, що в одному Берліні майже до 90% домогосподарств беруть участь у процесі роздільного збирання сміття. При цьому, що жодних санк-

цій за порушення порядку система не передбачає [6].

У типовому німецькому дворі чи будинку можна зустріти як мінімум 5 різнокольорових контейнерів для збирання сміття. Чорний – для несортованого сміття, коричневий – для органічних відходів, синій – для паперу, жовтий – для упаковки і пластику, зелений – для кольорового скла, зелений з білою смугою – для безбарвного. Щорічно кожен житель Німеччини отримує поштою особливий лист – у ньому детально описується, як і куди потрібно викидати побутові відходи, по яких днях буде вивозитися той чи інший тип сміття протягом наступних 12 місяців [6].

Також існують ще спеціальні контейнери для скла, батарейок. Хоча німці сьогодні викидають не так вже й багато скла, оскільки в останні роки в німецьких магазинах почали брати заставу, тому їх можна вільно здати в магазин.

Тому в контейнери зазвичай потрапляє тільки необоротна склотара. Контейнери для її збору зазвичай встановлюються уздовж другорядних доріг по кілька штук на житловий квартал. Скляну тару викидають у контейнери не просто так, а попередньо сортують за кольором – є контейнери для білого, зеленого або коричневого скла [7].

Більша частина сміття в Німеччині сьогодні спалюється. Пара надходить на електростанції, де змушує працювати генератори. Так, наприклад, в одному тільки Берліні майже 12% електроенергії, необхідної для домогосподарств, виробляється таким чином [6].

У кожному мікрорайоні також є і господарські двори, куди німці, як правило, по суботах, везуть різні великі предмети, від яких їм необхідно позбутися. Побутову техніку та меблі можуть безкоштовно забрати собі будь-який бажаючий. Техніка яка залишилася потрапляє на фабрики по переробці, або використовується як паливо для котелень. Благодійних організацій, в числі яких і «Червоний хрест», часто оголошують акції по збору одягу та взуття для потребуючих, для чого вони виставляють на вулиці свої контейнери [7].

Нова політика у Швейцарії стала поступово вводити з 1981 року, що призвела до помітного поліпшення екологічної ситуації. Швейцарія вважається одним з лідерів щодо утилізації та переробки відходів у Європі. Вже у 2000 році у країні були заборонені сміттєві полігони, тому сьогодні більш як половина всього сміття йде на переробку, а решта спалюється [6].

В країні переробляється 60% паперу, який необхідно здавати тільки окремо від картону. Частина сміття, яку не вдалося відсортувати, швейцарці просто спалюють, пускаючи енергію на опалення будинків і виробництво електрики [6]. Швейцарія лідирує в світі за кількістю зданих пляшок – більше 90% тари повертається на заводи по вторинній переробці скла. Програма з прийому та переробки використаного скла почалася в 1972 році і до цих пір успішно реалізується. Жерстяні та алюмінієві банки використовуються повторно. Окремо здаються PET-пляшки, старі електричні прилади, побутова техніка, будівельне сміття, лампи денного світла, консервні банки, труп тварин (за це треба платити, але закопувати їх забороняється), залишки рослинного та машинного масла [8].

Будь-яка людина в Швейцарії може відмовитися від сортування заплативши за кожен кілограм відходів. На кожен кульок наклеюється марка, що засвідчує сплату. Викинути п'ять кілограм сміття коштує 2-3 франка (ціна варіюється в залежності від кантону). Тому, більшість місцевих жителів несе всі, що можна в пункти з прийому вторсировини, де віддати старий комп'ютер або стару дитячу коляску нічого не коштує. Населення яке намагається викинути відходи без наклеєної марки штрафують [8].

Система сортування у Франції дуже проста – є всього два контейнери. Один служить для збирання вторинної сировини, що переробляється, інший для непереробного. До першого відносять пляшки, банки, спеціальні упаковки й папір. Решта сміття автоматично підпадає під другу категорію [6].

Іноді відходи сортують на чотири категорії. Побутові або харчові відходи складають у зелені баки. Контейнери жовтого кольору призначені для упаковки, білі баки – тільки для скла, баки синього кольору – для газет, журналів, картону. Така система не передбачає покарання чи заохочень за сортування сміття. Виключно особиста відповідальність громадян. У багатьох магазинах можна знайти пункти прийому батарейок, лампочок або дрібної побутової техніки [6].

На вулицях французьких міст окремо можна зустріти урни для одягу. В них людина викидає ті речі, які можна носити. Далі одяг перебирається і йде в благодійні організації, які займаються обслуговуванням таких контейнерів [6].

Справді успішними у питанні переробки сміття можна вважати шведів. Сьогодні Шве-

ція переробляє більш як 99% своїх відходів, ще й попутно імпортує майже 700 тисяч тон сміття з інших країн. Пріоритетом виступає не утилізація сміття на полігонах, а його переробка. Шведські домогосподарства роздільно збирають газети, пластик, метал, скло, електричні прилади, лампочки і батареї. Також в окремі мішки викидаються харчові відходи. Далі це все переробляється, використовується або знову йде на добрива. Газети перетворюються на паперову масу, пляшки використовуються повторно або переплавляються на нові елементи, пластикові контейнери стають пластичною сировиною; їжа компостується і стає добривом чи біогазом. Стічні води очищаються до такого ступеня, що їх можна пити. Спеціальні вантажівки їздять по місту і забирають електроніку та небезпечні відходи, хімічні речовини. Фармацевти беруть залишки ліків. Об'ємні відходи шведами відвозяться у переробні центри на околицях міст [9; 6].

У Швеції досить ефективно використовують відходи в якості обігріву будинків. Невідсортовані відходи потрапляють на сміттєспалювальні заводи, на яких відходи утилізуються шляхом спалювання з отриманням тепла. Попіл, що залишився, складає 15% від початкової ваги відходів, його сортують і знову відправляють на переробку. Залишки просівають, щоб витягти гравій, який використовується в дорожньому будівництві. На виході лише 1% відходів знаходить спокій на сміттєвих звалищах. Дим фільтрують через сухий фільтр і воду, шлак використовується для покинутих шахт [9]. Населення Швеції сортує відходи добровільно, Урядова політика направлена на інформування населення про особливості поводження.

Першим кроком до удосконалення методу поводження зі сміттєзвалищами у Польщі була реалізація у 2007 році в місті Познань когенераційного модуля на полігоні твердих побутових відходів який дозволяє отримувати електроенергію та тепло. Загальна потужність модуля становить 508 кВт електричної та 770 кВт теплової енергії, яка надходить через місцеві електромережі на потреби міста. Вся тепла енергія спрямовується на розташований поруч тепличний комплекс. Згодом були реалізовані інші когенераційні модулі загальної потужності 520 кВт теплової, 680 кВт теплової [10]¹.

¹ Комплексное решение энергоснабжения с использованием биогазовых технологий [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://billona.com.ua/img/Biogas_billona.pdf.

З введенням у 2003 році закону «Про дотримання чистоти і порядку» поклав край нелегальним сміттєзвалищам. Щомісяця сплачують збір за вивезення і утилізацію сміття. Сума платежу обчислюється на підставі податкової річної декларації, в якій зазначається послуги з вивезення якого сміття – сортованого чи змішаного – надаються. Закон зобов'язав поляків сортувати відходи на 5 компонентів: папір, безбарвне та кольорове скло, метал та пластик, інші відходи, які не підлягають переробці у контейнери, які розміщені біля будинків.

Договір на вивезення відходів підписується з окремим ОСББ. В разі потрапляння у контейнер несортованого сміття водій машини заявить про порушення до відповідної інспекції. В якості покарання будинок можуть зобов'язати заплатити за бак з несортованим сміттям більшу суму або взагалі переглянути щомісячні тарифи [11] (табл. 1).

Отже проаналізувавши способи утилізації відходів у різних країнах доцільно навести графік (рис. 1) поводження з відходами у деяких країнах Європейського союзу за 2014 рік.

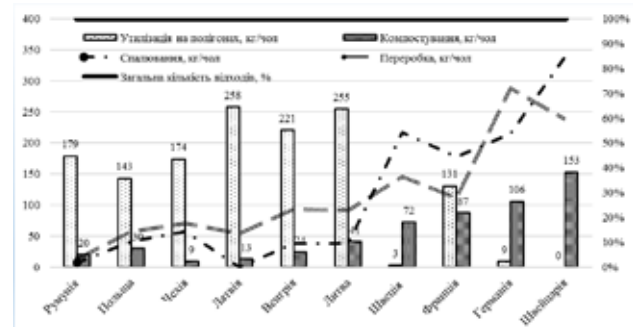


Рис. 1. Основні методи поводження з відходами у деяких країнах Європейського союзу у 2014 році, кг/чол.

Джерело: складено автором на основі джерела [12]

Отже з наведених даних можна зробити висновок, що такі країни як Швейцарія, Швеція та Німеччина практично відмовилися від полігонів твердих побутових відходів. Ці країни інвестують кошти у такі методи боротьби з відходами як сортування, спалювання та переробка. Румунія, Польща, Чехія, Латвія, Угорщина та Литва – це країни які більшість своїх відходів утилізують на полігонах твердих побутових відходах, а переробка, спалювання та сортування займає незначну частку (рис. 2).

Отже, з наведеного рисунка видно, що найбільш стабільним методом поводження з відходами є сортування відходів та їх переробка.

Практично всі з наведених країн здійснюють сортування та переробку відходів. В таких країнах як Німеччина, Швейцарія, Швеція цей показник дещо вищий, ніж в інших країнах та становить, відповідно, 46,6%, 32,6%, 33,3%. В інших країнах від коливається від 16,6% до 25%. Відставаючою країною у цій сфері є Румунія, в якій цей показник становить – 6%.

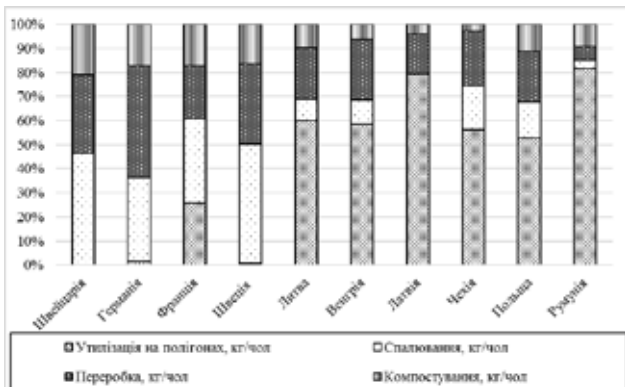


Рис. 2. Основні методи поводження з відходами в деяких країнах Європи у 2014 році, у%.

Джерело: складено автором на основі джерела [12]

Відходи які піддаються сортуванню відсортовуються на початкових стадія, біля житлових будинків, що дозволяє спростити процес переробки цих відходів, їх уже не потрібно сортувати та витратити додаткові кошти для підготовки до переробки. Від будинків спеціальною технікою транспортують на переробку.

Висновки та пропозиції. За останні роки країни Західної Європи отримали досвід по утилізації відходів і в продовж часу удосконалювали методи поводження з відходами, підлаштовували способи поводження з особливостями території. Перейняти досвід поводження з відходами в комплексі для України досить складно враховуючи особливості країни. На початкових стадіях розвитку методів поводження з відходами на полігонах ТПВ доцільно перейняти досвід з сортування відходів та підлатувати під свої особливості, оскільки у всіх вище наведених країн, існують свої методи сортування. Як в Рівненській області так і в Україні методи безпечного поводження з відходами не розвинуті та практично всі відходи складаються на полігонах. Для удосконалення методів поводження з відходами на території України необхідно:

1. Оновити майданчики твердих побутових відходів, облаштувати їх на твердій рівній поверхні для зручності під'їзду, встановити додаткові контейнери для таких фракцій відходів як: скло, бумага, харчові відходи та інші відходи. На цих майданчиках буде проводитися сортування легкозаймистих, вибухонебезпечних відходів, відходів які мають цінність як вторинної сировини та палива, перед тим, як попадуть на полігон ТПВ. Сортування дозволяє зменшувати об'єми сміття, які збираються спеціальною технікою по містах і таким чином можна досягнути максимального завантаження машин відходами, що відвозяться на полігон.

Таблиця 1

Особливості поводження з відходами у деяких країнах Європи

Країна	Особливості
Німеччина	Утилізація відходів здійснюється шляхом їх сортування та подальшої переробки. Відходи які не підлягають переробці спалюються з отриманням тепла та електроенергії. Впроваджена нова система збору сміття жодних санкцій не передбачає.
Швейцарія	Заборонені сміттєві полігони. В країні поширені методи сортування відходів. Повторно використовуються відходи жерстяних банок та скла. Політикою швейцарі передбачається штрафування за викидання невідсортованих відходів.
Франція	Система утилізації відходів передбачає сортування відходів на дві фракції, вторинна сировина та інші відходи. Передбачається урини для одягу. Не передбачає покарань чи заохочень
Швеція	Сортування відходів по фракціям, а також спалювання з отриманням тепла та електроенергії. Політика країни спрямована на інформаційну кампанію. Перевага віддається переробці відходів.
Польща	В країні здійснюється сортування відходів на 5 компонентів, які згодом утилізуються як втор сировина. Відходи які неможливо переробити захоронюються на полігонах ТПВ на яких передбаченні системи дегазації полігонів з отриманням тепла та електроенергії.

Джерело: згруповано автором на основі джерел [6-11]

2. Облаштовувати полігони сортувальними лініями безпосередньо на території полігону, такі лінії дозволяють отримувати ресурсоцінні фракції, та реалізовувати їх на ринку. Ці фракції дозволяють здешевлювати сировину для інших сфер промисловості, що відкриває можливості для створення нових робочих місць, та виробництва нової продукції. Проводити дегазацію полігонів, шляхом встановлення когенераційних модулів на території полігону, оскільки в кожному місті такі полігони існують та продовжують функціонувати. Збір біогазу та утилізація його на когенераційному модулі дозволяє отримувати дешевий біогаз, яким можна опалювати приватні та багатоквартирні будинки. Тепло транспортувати до тепличних комплексів. Здійснивши невеликі капіталовкладення в обладнання, можна отримувати якісний метан і використовувати, як паливо для автомобілів.

3. Для ефективної роботи обладнання по утилізації біогазу необхідно модернізувати сміттєзвалища, а саме: проводити пересипання ґрунтом відходи, здійснюючи так звану ізоляцію від попадання вологи в тіло полігону, що дозволить підтримувати вологість полігону на потрібному рівні, а також забезпечить від попадання шкідливих газів в атмосферне повітря; облаштування зручного під'їзду на полігон, встановлення обладнання по зважуванні контейнерів з відходами.

4. Облаштовувати полігони сортувальними лініями безпосередньо на території полігону, такі лінії дозволяють отримувати ресурсоцінні фракції, та реалізовувати їх на ринку. Ці фракції дозволяють здешевлювати сировину для інших сфер промисловості, що відкриває можливості для створення нових робочих місць, та виробництва нової продукції.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Попович В. Пожежна небезпека стихійних сміттєзвалищ та полігонів твердих побутових відходів / В. В. Попович // Збірник наукових праць ЛДУ БЖД [Текст]. – 2012. – № 21. – С. 140-147.
2. Уткіна К. Стан і перспективи поводження з відходами в рамках розроблення стратегії розвитку харківської області до 2020 року / К. Б. Уткіна, В. А. Пересадько, А. Н. Некос, Н. В. Попович / Український географічний журнал [Текст]. – 2015. – № 4. – С. 58-63.
3. Матушевська Н. Р. Тверді побутові відходи та методи їх утилізації [Електронний ресурс]. / Н. Р. Матушевська – Режим доступу: <http://77.121.11.22/ecolib/2/78.doc>.
4. Ніканоров С. О. Закордонний досвід формувань будівель та споруд сміттєпереробних комплексів [Електронний ресурс]. / С. О. Ніканоров – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&image_file_name=PDF/avk_2014_4_33.pdf.
5. Буряк Н. Б. Проблеми збирання, транспортування та утилізації твердих побутових відходів в Україні / Н. Б. Буряк, С. В. Лукаш // Національний вісник НЛТУ України [Текст]. – 2012. – С. 82-90.
6. Для чого Швеція скуповує сміття? Світовий досвід боротьби зі звалищами <http://www.ukrinform.ua/rubric-economics/2039097-dla-cogo-svecia-skupovue-smitta-svitovij-dosvid-borotbi-zi-zvalisami.html>.
7. Переработка мусора (ТБО) в Германии [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ztbo.ru/o-tbo/stati/stranni/pererabotka-musora-tbo-v-germanii>.
8. Как решили проблему мусора в Швейцарии <http://uduba.com/1452404/kak-reshili-problemu-musora-v-shveysarii>.
9. Как устроен раздельный сбор мусора в Швеции <http://recyclemag.ru/article/kak-ustroen-razdelnyiy-sbor-musora-v-shvecii>.
10. Комплексное решение энергоснабжения с использованием биогазовых технологий [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://billona.com.ua/img/Biogas_billona.pdf
11. Не сортуєш сміття – плати більше: досвід впровадження роздільного збору сміття у Польщі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ecotown.com.ua/news/Ne-sortuyesh-smittya-platy-bilshе-dosvid-vprovadzheniya-rozdilnoho-zboru-smittya-u-Polshchi/>.
12. Eurostat «Municipal waste generation and treatment, by type of treatment method» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.cewer.eu. – Назва з екрану.

Інноваційна політика в енергетичному секторі: досвід України і Польщі

Салашенко Т.І.

кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник
Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку
Національної академії наук України

Шпілевський О.В.

молодший науковий співробітник
Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку
Національної академії наук України

Представлено аналіз формування інноваційної політики в енергетичній сфері України за такими показниками як: винахідницька активність, кількість впроваджених інновацій, а також напрями їх комерціалізації та джерела фінансування. Узагальнено основні риси інноваційної політики в енергетичній сфері Польщі та представлено практичні рекомендації стосовно їх реформування в Україні.

Ключові слова: енергетика, інноваційна політика, кластерна модель.

Салашенко Т.И., Шпилевский А.В. ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА В ЭНЕРГЕТИЧЕСКОМ СЕКТОРЕ: ОПЫТ УКРАИНЫ И ПОЛЬШИ

Представлен анализ формирования инновационной политики в энергетической сфере Украины по таким показателям как: изобретательская активность, количество внедренных инноваций, а также направления их коммерциализации и источники финансирования. Обобщены основные черты инновационной политики в энергетической сфере Польши и представлены практические рекомендации относительно её реформирования в Украине.

Ключевые слова: энергетика, инновационная политика, кластерная модель.

Salashenko T.I., Shpilevskiy O.V. INNOVATION POLICY IN POWER SECTOR: UKRAINIAN AND POLISH EXPERIENCE

The analysis of forming of innovative politics in the power sector is presented of Ukraine, which is based on such indicators as: inventor activity, amount of the inculcated innovations, and also directions of their commercialization and sourcings of financial. The basic features of innovative politics in the power sector of Poland are generalized and practical recommendations are presented for the its reformation in Ukraine.

Keywords: energy sector, innovative politics, cluster model.

Постановка проблеми. Інноваційний розвиток України є запорукою успішності, конкурентоспроможності та сталості розвитку національного господарства. Однак, як зазначено у Щорічній доповіді Президента до Верховної Ради України у 2016 р. «подолання інноваційно-технологічного розриву з іншими країнами все ще залишається екзистенційним викликом для економічного розвитку України. Негативні параметри соціально-економічного розвитку України у 2015 р. корелювали з незадовільним рівнем ефективності наявних технологій, нестійким характером упровадження інновацій, відсутністю чітких довгострокових стимулів до розширення інноваційно-технологічного розвитку» [1, с. 261]. Відтак, інноваційна діяльність підприємств в Україні носять декларативний характер і не пов'язана з

докорінною модернізацію, особливо зазначене стосуються енергетичного сектора.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему визначення інноваційних зрушень в напрямку реструктуризації енергетичного сектора України започатковано у робота В. Ліра [2], І. М. Манаєнко [3], В. Микитенко [4], О. Суходолі [5], А. К. Шидловського [6] та ін. Однак, як вважається, й надалі потребують удосконалення теоретико-методичні та практичні аспекти формування інноваційної політики в енергетичному секторі.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Розвиток інноваційної діяльності в енергетичному секторі України вважається запорукою його успішної реструктуризації. Проте, відсутність суттєвих зрушень в цьому напрямку вимагають дослідження

зарубіжного досвіду для його розумного перейняття та впровадження в практичну діяльність енергетичних підприємств. Зазначене обумовлює необхідність вирішення науково-прикладного завдання щодо визначення особливостей формування інноваційної політики в енергетичному секторі України з урахуванням зарубіжного досвіду (в якості якого за основу взято досвід Польщі).

Формулювання цілі статті. Метою статті є аналіз інноваційної політики в енергетичній сфері України, а також розробка практичних рекомендацій щодо її вдосконалення з урахуванням досвіду Польщі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Реалізація інноваційної політики в енергетичному секторі України ґрунтується на загальних засадах її державного регулювання. Відтак, важливо її відобразити за основними етапами: (1) визначення місця в загальнонаціональній інноваційній політиці держави, (2) генерація інновацій та охорона інноваційної діяльності, (3) впровадження та комерціалізація інновацій, (4) фінансування інноваційної діяльності.

Щодо першого етапу, можна об'єктивно визнати, що значущість енергетичного сектору для інноваційного розвитку України визначено як пріоритетами розвитку науки і техніки, так і пріоритетами інноваційної діяльності [7–9] та визначається наступним (табл. 1).

Ще в 2003 р. А. К. Шидловський зазначив, що «принциповою особливістю ПЕК України є

те, що він був сформований як складова частина ПЕК ЄСР і тому не відповідає вимогам до енергокомплексу незалежної держави. Навіть за умови відсутності економічних кризових явищ ПЕК і енергетичне господарство країни в цілому вимагають докорінної перебудови» [6]. Відтак, постає питання інноваційно-технологічної реструктуризації енергетичного сектору у відповідь на зовнішні виклики сьогодення.

Генерацією інновацій в енергетичному секторі України займаються як установи НАНУ та спеціалізовані кафедри ВНЗ, а також безпосередньо підприємства та окремі фізичні особи, а також іноземні суб'єкти господарювання. Результати інноваційної діяльності цього етапу оформлюються у виді винаходів, корисних моделей та промислових зразків. Принципового значення для реструктуризації енергетичного сектору мають перші два види, що пов'язані із результатом інтелектуальної діяльності людини і виражені у виді продуктивних або процесних інновацій. Динаміка винахідницької активності в Україні за технічним напрямом «електрообладнання, електричні прилади та електроенергія» свідчить, що її рівень знаходиться на вкрай низькому рівні (рис. 1): з-поміж 9551 патентів, виданих національним винахідникам у 2015 р., лише 251 відносяться до визначеного напрямку.

Безпосередньо підприємства енергетичного сектору майже не займають винахідницькою діяльністю, про що свідчать незадо-

Таблиця 1

Визначення місця енергетичного сектору в загальнонаціональній інноваційній політиці України

Державний орган	Нормативно-правові акти, які регулюють	Віднесено до енергетичної сфери
Верховна рада України	Закон України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» від 11.07.2001 № 2623-III (стаття 1) [7]	З-поміж пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки до 2020 р. окремо визначено енергетику та енергоефективність (пріоритет 3) та раціональне природокористування (пріоритет 4)
	Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 08.09.2011 № 3715-V (стаття 2) [8]	З-поміж стратегічних пріоритетних напрямів на 2011-2021 роки є (стаття 4) визначено освоєння нових технологій транспортування енергії, впровадження енергоефективних, ресурсозберігаючих технологій, освоєння альтернативних джерел енергії (пріоритет 1)
Кабінет міністрів України	Постанова КМУ «Деякі питання визначення середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності галузевого рівня на 2012-2016 роки» від 17.05. 2012 р. № 397 [9]	Реалізацію стратегічного пріоритету 1 підрозділяються на: 39 середньострокових пріоритетів, у т.ч. 8 за частиною освоєння нових технологій транспортування енергії включас; 22 – впровадження енергоефективних, ресурсозберігаючих технологій; 9 – освоєння альтернативних джерел енергії

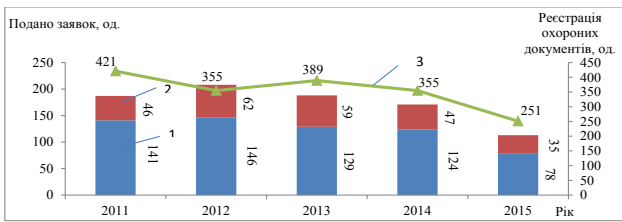


Рис. 1. Динаміка винахідницької активності в Україні у 2011 – 2015 рр. за технічним напрямом «електрообладнання, електричні прилади та електроенергія:

- 1 – заявки від національних винахідників;**
- 2 – заявки від іноземних винахідників;**
- 3 – охоронні документи для національних власників**

Джерело: побудовано за даними [10]

вільні показники їх винахідницької активності (табл. 2). Серед рейтингу ТОП-27 підприємств з найвищою винахідницькою активністю, представленому у [15], не має жодного підприємства паливно-енергетичного комплексу.

Отже, генерація інновацій повністю покладається на професійну наукову діяльність. З-поміж відділень НАНУ розробкою інновацій для енергетичного сектору України займаються 10 науково-дослідних організацій, з-поміж яких у рейтингу ТОП-20 наукових організацій з найвищою винахідницькою активністю [10] включено тільки Інститут технічної теплофізики (яким у 2015 р. подано 30 заявок на винаходи та корисні моделі та отримано 23 патенти) та Інститут фізики напівпровідників імені В.Є. Лашкарьова НАН України (у 2015 р. подано 26 заявок на винаходи та корисні моделі).

Впровадженням інновацій займають безпосередньо підприємства паливно-енергетичного комплексу, серед яких лише незначна кількість визначалася як інноваційно активні у 2014 – 2015 рр. (табл. 3).

Власний рейтинг інноваційності підприємств в Україні має журнал «Forbes Україна». За його дослідженнями до ТОП-20 інновацій-

Таблиця 2

Динаміка винахідницької активності за видом економічної діяльності «Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря»

Показник винахідницької активності	Рік		
	2013	2014	2015
Заявки на винаходи	1 (1595) ¹	2 (1335)	0 (1129)
Патенти на винаходи	0 (1156)	1 (1173)	0 (1066)
Заявки на корисні моделі	1 (5969)	1 (6001)	3 (5295)
Патенти на корисні моделі	2 (6310)	3 (5802)	3 (5251)

За даними [11]

¹ – в дужках подано загальну кількість заявок та патентів зареєстрованих за всіма видами економічної діяльності

Таблиця 3

Динаміка інноваційної активності підприємств за видом економічної діяльності «Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря»

Показник інноваційної активності	Рік	
	2014	2015
Загальна кількість підприємств в галузі	531	294
Кількість підприємств, що впроваджували інновації	36	22
з них		
інноваційні процеси	23	20
інноваційну продукцію	4	3
Кількість впроваджених інноваційних процесів	196	63
з них		
маловідходних та ресурсозберігаючих	31	49
Кількість впроваджених інноваційних видів продукції	50	34
з них		
машин і устаткування	47	29
Кількість придбаних технологій в Україні	25	40
Кількість придбаних технологій за межами України	4	0

Джерело: за даними [11]

них підприємств у 2015 р. віднесено лише 3 підприємства паливно-енергетичного комплексу, а саме: ПрАТ «Нафтогазвидобування», ТОВ «Вінд-Пауер», ТОВ «Еко-Оптіма», які отримали 7, 12 та 17 місця у рейтингу відповідно [12].

Основні напрями інноваційної діяльності ПрАТ «Нафтогазвидобування» пов'язані із застосуванням трьохвимірної сейсморозвідки, технологією вторинного розкриття газоносних пластів, а також автоматизацією системи оперативного диспетчерського управління та дистанційного контролю роботи свердловинного обладнання (телеметрія), впровадженням сучасних приладів ультразвукового обліку газу. ТОВ «Вінд Пауер» впроваджує інновації у вітровій електроенергетиці, зокрема встановлені автоматична система управління технологічними процесами та сучасні вітровимірювальні лазерні системи і обладнання. Проектує та вводить в експлуатацію невеликі потужності із використання ВДЕ в електроенергетиці ТОВ «Еко-оптіма» [12] (табл. 3).

Комерціалізація інновацій в Україні представлена в діяльності технологічних та наукових парків та окремих інноваційних проектів.

Згідно Закону України від 16.07.1999 № 991-XIV технологічний парк – це юридична особа або група юридичних осіб, що діють відповідно до договору про спільну діяльність без створення юридичної особи та без об'єднання вкладів з метою створення організаційних засад виконання проектів технологічних парків з виробничого впровадження наукоємних розробок, високих технологій та забезпечення промислового випуску конкурентоспроможної на світовому ринку продукції [13]. Технопарки є зонами економічної активності, які поєднують потенціал університетів, науково-дослідних структур, промислових підприємств та суб'єктів інноваційної інфраструктури регіонального загальнодержавного та міжнародного рівнів. За даними Міністерства освіти та науки України зареєстровано 16 технопарків [14]. Однак, наразі їх діяльність перебуває на етапі занепаду, майже за всіма інноваційними проектами (окрім 1 проекту Технопарк «Інститут монокристалів») закінчився термін дії або скасовано чи-то достроково припинено. З-поміж реєстру колишніх інноваційних проектів, що реалізувалися за пріоритетними напрямками діяльності технопарків, лише поодинокі стосувалися енергетичної сфери, серед яких тільки 3 було реалізовано, а саме:

– розробка технології та організація серійного випуску високоефективних вітротурбін потужністю 600 кВт з використанням зварених опорних веж (ТП «Інститут електрозварювання ім. Є.О. Патона»);

– розробка і виробництво новітніх автономних інтегрованих систем електропостачання з використанням сонячних енергетичних систем, вітроенергоустановок та енергонакопичувачів (ТП «Інститут електрозварювання ім. Є.О. Патона»);

– розроблення технології виготовлення, організація промислового випуску високоефективних енергозберігаючих компактних люмінесцентних ламп (ТП «Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка»).

Відтак, держава за 16 років (2000 – 2016 рр.), з моменту прийняття відповідного закону ніяк не могла виробити певну політику по відношенню розвитку технопарків. У 2004 р. було накладено мораторій на спеціальний режим інноваційної діяльності технопарків, а вже в 2005 р. їх розвиток призупинився [15].

З метою подальшого розвитку паркових утворень було прийнято Закон України «Про наукові парки» від 25.06.2009 № 1563-VI, згідно якого вони є юридичними особами, що створюються з ініціативи вищого навчального закладу та/або наукової установи шляхом об'єднання внесків засновників для організації, координації, контролю процесу розроблення і виконання проектів наукового парку [16]. За даними Міністерства освіти та науки України наразі діють 17 наукових парків [17], найбільш успішним з яких є корпорація «Науковий парк «Київська політехніка». Останнім наразі планується збудувати інноваційне місто КПП, забезпечувати яке повинна власна енергогенеруюча компанія на ВДЕ. Окрім цього, серед наукових парків зареєстровано ТОВ «Енергоефективні технології», однак інформація щодо його діяльності відсутня.

Однак, Закон України від 25.06.2009 № 1563-VI не містить єдиної і послідовної концепції щодо правової природи наукових парків та їх місця в системі юридичних осіб приватного права [18]. Наукові парки в Україні працюють без будь-яких державних пільг. Законом прописано лише можливість звільнення від сплати ввізного мита наукового, лабораторного та дослідного обладнання, комплектуючих і матеріалів, що ввозяться науковим парком та його партнерами для виконання проектів наукового парку, реалізація яких потребує державної підтримки [15].

Відповідно до Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій», що створені чи придбані за бюджетні кошти або створені чи придбані підприємствами державної форми власності» обов'язковій державній реєстрації підлягають інноваційні проекти (комплект документів, що визначає процедуру і комплекс усіх необхідних заходів (у тому числі інвестиційних) щодо створення і реалізації) [19]. Державний реєстр інноваційних проектів наразі налічує 21 позицію, 3 з яких можна віднести до енергетичної сфери.

Академією технологічних наук України спільно з Міністерством освіти і науки України з 2008 р. реалізується проект «Національна мережа трансферу технологій» (НМТТ), спрямований на консолідацію інформаційних ресурсів державних, громадських, приватних інноваційних структур, підприємств, установ та організацій в єдину мережу трансферу технологій та подальшу інтеграцію НМТТ до європейської мережі Європейської мережі «релей-центрів» (EEN). Основними його завданнями є [20]:

– трансфер технологій, ноу-хау між науковими секторами та промисловістю;

пошук партнерів та інвесторів для кооперації при розробці і впровадженні високотехнологічного наукового продукту як в Україні, так і за кордоном;

організація взаємодії НМТТ з міжнародними мережами трансферу технологій.

З-поміж представлених в базі НМТТ проектів (станом на 08.12.2016) лише поодинокі (21 проект) стосуються енергетичної сфери.

Фінансування інноваційної діяльності в Україні здійснюється здебільшого власними коштами підприємств енергетичного сектору,

які витрачаються їх на придбання готових машин, обладнання та програмного забезпечення, тобто запозичення інновацій (табл. 4).

Визнання урядом необхідності реструктуризації паливно-енергетичного комплексу сприяли зростанню витрат державного бюджету на інноваційну діяльність цього виду економічної діяльності 42 рази, а з місцевих бюджетів – у 8 разів, у той час як інвестиції на інноваційну діяльність самих підприємств скоротилися на 40%. Політико-економічна криза в Україні обумовила відсутність інвестицій в інноваційні проекти як за рахунок кредитних коштів, так і коштів іноземних інвесторів.

В умовах відсутності власних коштів на реалізацію інноваційної політики в енергетичній сфері та дефіциту державного бюджету, на державному рівні сприяє пошуку іноземних інвесторів. Зокрема, пошук інвесторів для реалізації проектів в сфері альтернативної електроенергетики веде Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження України шляхом презентації потенційним інвесторам вітчизняних проектів під час відповідних міжнародних заходів. З метою залучення фінансових ресурсів установа співпрацює з наступними міжнародними фінансовими інститутами: Міжнародна фінансова корпорація, Світовий банк, Європейський банк реконструкції і розвитку, Банк розвитку Ради Європи, Європейський інвестиційний банк, Північна екологічна фінансова корпорація, Східноєвропейське партнерство з енергоефективності та довкілля, Фінансова група KfW, Українська програма підвищення енергоефективності – кредитна лінія, розроблена ЄБРР [21].

Враховуючи вищевикладене, можна зробити висновок що інноваційна політики дер-

Таблиця 4

Напрями інноваційної діяльності та їх джерела фінансування за видом економічної діяльності «Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря»

Напрямок інноваційної діяльності	Рік		Джерела фінансування	Рік	
	2014	2015		2014	2015
Внутрішні НДР	2835	13788	Власні кошти	504581,3	304536,2
Зовнішні НДР	5960	5056	Державний бюджет	175,5	7312,7
Придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	506278	303257	Місцеві бюджети	3930	31986
Інші зовнішні знання	13360	14649	Іноземні інвестори	3576,2	0
Інше	2635	8880	Кредити	18805	0
---	---		інше	0	1794
Всього	531068	345629	Всього	531068	345629

Джерело: за даними [11]

жави в енергетичній сфері є непослідовною та несистематизованою.

Інноваційна політика в Польщі розробляється сумісно Міністерством економіки та Міністерством науки та вищої освіти, яке пов'язане з Академією наук Польщі і є провідним органом, курує дослідження, створює державні наукові програми, співпрацює з дослідницькими організаціями та інше [22].

У енергетичній сфері у Польщі задекларована Енергетична політика Польщі до 2030 року, що затверджена Міністерством економіки Польщі у 2009 р., яка містить такі основні цілі [23]: підвищення енергоефективності; забезпечення загальної енергетичної безпеки; ширше використання відновлюваних джерел енергії, зокрема біопалива; розвиток

конкурентних ринків електроенергії та енергоносіїв; обмеження негативних наслідків енергокористування для довкілля; підтримка досліджень і розробок, що скорочують енергоспоживання;

Можна вважати, що в основі польської інноваційної політики лежить кластерний похід. При цьому кластер визначено як сукупність географічно взаємопов'язаних компаній; спеціалізованих постачальників; одиниць, що надають послуги; фірм, що працюють в родинних секторах і пов'язаних з ними установах, які одночасно співпрацюють і конкурують один з одним. Ініціювало розвиток кластерних ініціатив Польське агентство розвитку підприємства (урядова установа, що підпорядковується Міністру економіки, місією якого є

Таблиця 5

Окреми кластерні ініціативи Польщі за екоенергетичною сферою

Назва кластерної ініціативи	Суб'єктний склад	Напрями діяльності
Балтійський екоенергетичний кластер	Представники сектора бізнесу, науки, адміністрації та неурядових організацій, зацікавлені в розвитку та впровадженні енергетичних технологій доброзичливих для навколишнього середовища	Технології розподіленої когенерації в малому і середньому масштабі, спираючись на відновлювальні джерела енергії (в т.ч. біомасу, біогаз, енергію вітру, сонця, воду, гідро-термальну і водневу технології).
Нижньосілезьський екоенергетичний кластер ЕЕІ	Польські та закордонні підприємства, дослідницько-розвиваючі центри, центри територіального самоврядування та організації з оточення бізнесу, що підтримують розвиток і використання відновлювальних джерел енергії	Сільськогосподарські біогазові установки і місцеві теплоцентралі, а також когенерація на основі біомаси
Кластер Біоенергія для Регіону	55 суб'єктів, у т.ч. підприємства, науково-дослідні інститути, одиниці територіального самоврядування та установи з оточення бізнесу, що діє в сфері поновлюваних джерел енергії	Технології, пов'язані з економікою відходів, а також використанням сільськогосподарської біомаси для виробництва енергії, виробництво біогазу в мікроустановках, що працюють на післявиробничих органічних відходах, а також комунальних та сільськогосподарських відходах.
Люблінський екоенергетичний кластер	39 суб'єктів (у т.ч. 33 підприємства), розташованих на території Люблінського, Мазовецького, Светокжиского і Великопольського воєводств за участю Фонду розвитку Любеліщини.	Біогазові установки, фотовольтажні ферми, малі гідроелектростанції, вітрові ферми, геотермальні установки, установки, що використовують біо масу для виробництва енергії.
Підкарпатський кластер відновлюваної енергії	Представники екоенергетичної галузі, розташовані на території південно-східної Польщі, що є членами Стратегічного альянсу технологічних підкарпатських кластерів, а також підкарпатської технологічної платформи	Фотовольтажні панелі, сонячних колекторів, сонячні лампи, малі вітрові турбіни і теплові насосів, слеппроєктіровані комплексні установки для одиночних будівель, а також моніторинг рішень і автоматики для мікрорайонів, працюючої за схемою Smart Grid

Джерело: складено за [24]

створення сприятливих умов для сталого розвитку польської економіки за допомогою підтримки інновацій та міжнародної активності підприємств та просування сприятливих для навколишнього середовища форм виробництва і споживання) [24]. До березня 2012 року відмічено створення в цілому 212 кластерних ініціатив, в т.ч. екоенергетична сфера представлена 18, напрями діяльності окремих з них представлені в табл. 5.

Саме кластерний підхід вважається запорукою успішної реалізації інноваційної політики в енергетичному секторі України, який, як визначено у [25], створює спеціальні стимули, розподіляє владні повноваження та ресурси, а також підвищує доступність інформації, й тим самим забезпечує ефекти та переваги, які не в змозі досягти окремі підприємства. Необхідність створення кластерних моделей в Україні визнана Кабінетом Міністрів України, у проекті «Концепції створення кластерів в Україні». Однак, наразі зазначену концепцію не прийнято, до того ж серед заявлених у 2008 р. типів кластерів енергетичного не визначено.

Використання кластерних моделей в енергетичному секторі України дозволить викорис-

товувати новаторські способи промислового використання національних/місцевих енергетичних ресурсів задоволення енергетичних потреб як в межах окремої території, так і в цілому країни. В основі формування кластерних моделей повинен бути закладений принцип енергосамодостатності, згідно якого кластерні структури формуються в залежності від енергопотенціалу місцевості (як за викопними видами палива, так і відновлювальними джерелами енергії), що дозволяє забезпечити розвиток енергетичного сектору на основі структурної раціональності його використання.

Висновки. Враховуючи вищевикладене слід зазначити, що формування інноваційної політики в енергетичному секторі України потребує визначення концепції та стратегічних планів її інноваційного розвитку. Підвищити інноваційну активність підприємств енергетичного сектору можливо у площині «бізнес-наука-держава». Основою формування майбутньої інноваційної політики має бути кластерний підхід, що дозволить забезпечити синергетичний ефект взаємодії трьох суб'єктів її формування та забезпечить структурну раціональність використання наявного енергопотенціалу держави.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2016 році». – К. : НІСД, 2016. – 688 с.
2. Лір В.Е. Енергонезалежність України: досягнення та перспективи / В. Е. Лір // Економіка і прогнозування. – № 2. – 2016. – С. 110–131.
3. Манаєнко І.М. Інвестиційне забезпечення інноваційного розвитку підприємств електроенергетики: монографія / І.М. Манаєнко – Київ: НТУУ «КПІ», 2016. – 157 с.
4. Микитенко В.В. Формування комплексної системи управління енергоефективністю у галузях промисловості: монографія / В.В. Микитенко. – К. : Інститут економіки НАН України, «ЕксОб», 2004. – 336 с.
5. Суходоля О.М. Енергетичний сектор України: перспектива реформування чи стагнації / О.М. Суходоля, А.Ю. Сменковський // Стратегічні пріоритети. – 2013. – № 2. – С. 74–80.
6. Шидловський А.К. «Розвиток паливно-енергетичного комплексу шляхом його модернізації» / Матеріали науково-практичної конференції «Утвердження інноваційної моделі розвитку економіки України», Київ, 2003 р. – С. 17–21.
7. Закон України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» від 11.07.2001 № 2623-III [Електронний ресурс] / Верховна рада України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2623-14>.
8. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 08.09.2011 № 3715-VI [Електронний ресурс] / Верховна рада України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>.
9. Постанова КМУ «Деякі питання визначення середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності галузевого рівня на 2012-2016 роки» від 17.05. 2012 р. № 397 [Електронний ресурс] / Верховна рада України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/397-2012-%D0%BF>.
10. Промислова власність у цифрах. Показники діяльності Державної служби інтелектуальної власності України та Державного підприємства «Український інститут інтелектуальної власності» за 2015 рік [Електронний ресурс] / Державна служба інтелектуальної власності України. – Режим доступу : http://sips.gov.ua/ua/info_resurses.html.
11. Наукова та інноваційна діяльність в Україні за 2015 рік: статистичний збірник [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm.

12. Спасти будущее: первый рейтинг инновационных компаний Украины [Электронный ресурс] / Forbes Україна. – Режим доступа : <http://forbes.net.ua/magazine/forbes/1416757-spasti-budushchee-pervyj-rejting-innovacionnyh-kompanij-ukrainy>.

13. Закон України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» від 16.07.1999 № 991-XIV [Електронний ресурс] / Верховна рада України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/991-14>.

14. Державний реєстр інноваційних проєктів, що реалізуються за пріоритетними напрямками діяльності технологічних парків [Електронний ресурс] / Міністерство освіти і науки України. – Режим доступу : <http://mon.gov.ua/activity/innovacijna-diyalnist-ta-transfer-texnologij/iii.-texnologichni-parki/derzhavnij-reestr-innovacijnix-proektiv,-shho-realizuyutsya-za-prioritetnimi-napryamami-diyalnosti-texnologichnix-parkiv.html>.

15. Підоричева І. Перспективи спрощення законодавства з питань формування та розвитку в Україні паркових утворень [Електронний ресурс] / І. Підоричева, Н. Осадча // Віче: журнал Верховної ради України. – 2015. – № 8. – Режим доступу : <http://www.viche.info/journal/4917/>.

16. Закон України «Про наукові парки» від 25.06.2009 № 1563-VI [Електронний ресурс] / Верховна рада України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1563-17>.

17. Перелік наукових парків, яким Міністерство освіти і науки України погодило рішення про створення [Електронний ресурс] / Міністерство освіти і науки України. – Режим доступу : <http://mon.gov.ua/activity/innovacijna-diyalnist-ta-transfer-texnologij/naukovi-parki/pro-naukovi-parki.html>.

18. Зеліско А. В. Наукові парки як вид юридичних осіб приватного права [Електронний ресурс] / Міжнародні науково-практичні конференції за різними юридичними напрямками. – Режим доступу : http://www.lex-line.com.ua/?language=ru&go=full_article&id=707.

19. Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» від 14.09.2006 № 143-V [Електронний ресурс] / Верховна рада України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/143-16>.

20. Національна мережа трансферу технологій [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.nttn.org.ua/?idm=1&lng=1.9>.

21. Інвестиції [Електронний ресурс] / Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження України. – Режим доступу : <http://sae.gov.ua/uk/business/investyscii>.

22. Емелин К. Н. Особенности внешнеполитической стратегии Польши в обеспечении энергетической безопасности [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://disser.spbu.ru/disser2/disser/Dissertacia_Emelin.pdf.

23. Energy Policy of Poland until 2030 [Електронний ресурс] / AGH. – Режим доступу : http://home.agh.edu.pl/~lstepien/co2_mit/Lectures/02.pdf.

24. Кластеры в Польше [Электронный ресурс] / Polish Innovation Portal. – Режим доступа : http://pi.gov.pl/PARPFfiles/media/_multimedia/47F0A3EBA544173BEC5A35776DF01EE/20160406_153532%20katalog_ROS_PL.pdf.

25. Константинова А. Что мешает успеху отраслевых кластеров в Украине [Электронный ресурс] / Delo.UA. – Режим доступа : https://delo.ua/business/nuzhny-li-ukraine-otraslevye-klastery-318370/?supdated_new=1482443345.

Методичні підходи до оцінки рівня екологічно безпечного природокористування

Федина К.М.

кандидат економічних наук,
асистент кафедри фінансів та економіки природокористування
Національного університету водного господарства і природокористування

Стаття присвячена дослідженню методичних підходів до оцінки рівня екологічно безпечного природокористування в Україні таких як нормування показників та нечітка логіка. Розглянуто етапи формування оцінки екологічно безпечного природокористування, як комплексної екологічної характеристики природокористування. Розраховано екологічні характеристики природокористування в областях України. Проведена класифікація регіонів України за рівнем екологічно безпечного природокористування. Наведено діапазони значення індексу екологічної безпеки природокористування «безпека», «ризик», «загроза», «небезпека».

Ключові слова: методичний підхід, екологічна безпека природокористування, нормування показників, нечітка логіка, індекс екологічної безпеки.

Федина К.Н. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ УРОВНЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИ БЕЗОПАСНОГО ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

Статья посвящена исследованию методических подходов к оценке уровня экологически безопасного природопользования в Украине как нормирование показателей и нечеткая логика. Рассмотрены этапы формирования оценки экологически безопасного природопользования, как комплексной экологической характеристики природопользования. Рассчитано экологические характеристики природопользования в областях Украины. Проведена классификация регионов Украины по уровню экологически безопасного природопользования. Приведены диапазоны значение индекса экологической безопасности природопользования «безопасность», «риск», «угроза», «опасность».

Ключевые слова: методической подход, экологическая безопасность природопользования, нормирование показателей, нечеткая логика, индекс экологической безопасности.

Fedyna K.M. THE METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE ASSESSMENT OF THE LEVEL OF ENVIRONMENTALLY SOUND MANAGEMENT

The article deals with the research of methodological approaches to the assessment of the level of environmentally sound management in Ukraine such as normalization indicators and fuzzy logic. It considers the stages of formation the assessment of environmentally safe natural resources use as complex ecological characteristics of natural resources use. The ecological characteristics of natural resources use in the regions of Ukraine were estimated. The regions of Ukraine were classified according to the level of environmentally sound management. The range of values of the environmentally safe natural resources use index «safety», «risk», «threat», «danger» was defined.

Keywords: methodological approach, environmentally safe natural resources use, normalization of indicators, fuzzy logic, environmentally safe natural resources use index.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Найбільш повно екологічно безпечне природокористування розкривається при задоволенні еколого-ресурсних потреб суспільства. У цьому змісті процеси природокористування мають соціальний і економічний аспект. При нераціональному використанні і інтенсивному забрудненні збільшуються витрати на виробництво і відбувається знецінення навколишнього природного середовища. Відбувається протиріччя, інтенсивне матеріальне виробництво в кінцевому етапі зменшує суспільне благо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми екологічно безпечного вико-

ристання природних умов і ресурсів висвітлено в роботах таких вітчизняних і зарубіжних вчених: М.В. Андерсона, М.Д. Балджи, Б.В. Буркинського, О.О. Веклич, Т.П. Галушкіної, В.А. Голяна, П.М. Грицюка, Б. М. Данилишина, А.Й. Жемби, В.М. Ісаєнко, Н.В. Караєвої, З.С. Люльчак, С.О. Кудрі, В.С. Кравціва, Н.В. Павліхи, В.І. Павлова, О.Ю. Попової, М.В. Римара, Н.Б. Савіної, І.С. Скороход, П.М. Скрипчука, Ю.І. Стадницького, С.К. Харічкова, М.А. Хвесика, Є.В. Хлобистова та інших.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Доцільно відзначити, що в науковій літературі розкрито різнопланові

питання щодо методичних підходів до оцінки екологічно безпечного природокористування. Проте, єдиного методичного підходу до оцінки рівня екологічно безпечного природокористування не існує. **Метою статті** є дослідження методичних підходів до оцінки рівня екологічно безпечного природокористування в Україні, та визначення індексу екологічної безпеки природокористування за допомогою методів математичного моделювання, таких як нормування показників та нечіткої логіки, для забезпечення моніторингу екологічної безпеки природокористування.

Виклад основного матеріалу. В основу методичних підходів до оцінки екологічно безпечного природокористування, на нашу думку, має бути покладено врахування соціальних, економічних і екологічних результатів заходів з охорони, відтворення та раціонального використання природних умов та ресурсів.

Соціальними результатами виступають скорочення захворюваності людей, зростання тривалості їхнього життя, умови життєдіяльності нинішнього та майбутніх поколінь, збереження пам'яток природи та історичних цінностей. Економічні результати передбачають скорочення збитків, що завдаються природі, економію витрат природних ресурсів, зниження забруднення навколишнього середовища, ефективне та раціональне використання сільськогосподарських земель, зростання продуктивності фауни, підвищення працездатності людей. Економічну ефективність слід розглядати як раціональне й ефективно використання не лише якогось одного з факторів (праці, землі чи капіталу окремо), а всієї їх сукупності. Екологічні результати – це зниження негативних впливів на природу, покращення стану флори та фауни, зменшення витрат природних ресурсів [1].

Дослідження показали, що не існує єдиного підходу до формування етапів оцінки екологічно безпечного природокористування. Розглянемо етапи формування оцінки екологічно безпечного природокористування, сутність яких, на відміну від існуючих, полягає у застосуванні системного і комплексного підходу та врахуванні синергетичного ефекту від використання, охорони, відтворення природних умов і ресурсів.

В першому «підготовчому» блоці пропонуємо визначити мету, об'єкт і завдання дослідження для деталізації діагностики екологічно безпечного природокористування в регіоні. Після цього здійснити вибір показників оцінки стану екологічної безпеки природокористу-

вання в регіоні та вибрати методи аналізу і наявної інформаційної бази (законодавчі та нормативні акти України, статистичні вісники).

На другому «аналітичному» етапі необхідно здійснити аналіз та оцінку екологічно безпечного природокористування, що включає в себе комплекс аналітичних розрахунків рівня природно-ресурсної складової, рівня антропогенної складової, стану його екологічної безпеки, рівня асиміляційної складової, а також фінансового забезпечення охорони навколишнього природного середовища.

На третьому етапі «Оцінка і прийняття рішень» підсумовуємо елементи аналітичного етапу і зводимо його в два індекси – екологічної безпеки природокористування та інвестиційного забезпечення екологічної безпеки природокористування, та порівнюємо отримані результати з об'єктом еталоном. Після цього співставляємо результати аналізу екологічної безпеки природокористування на основі застосування системи показників [4].

Оцінка екологічно безпечного природокористування включає в себе врахування еколого-економічних функцій системи показників, зокрема продуктивної, яка дає змогу визначити наявність компонентів довкілля та дії суб'єктів; прогнозування – дозволяє передбачити ймовірні кризи; пізнавальної – для моніторингу та виявлення зв'язків між процесами в довкіллі та екологічною діяльністю; відтворення – дає змогу визначити обсяги виробництва палива, сировини, матеріалів та ін.; регулятивної – для здійснення підтримки біологічного балансу (рівноваги) в екологічних системах; інформування – передбачає доведення екологічної інформації до всіх груп населення; спонукальної – дає змогу пробуджувати свідомість людини щодо зменшення забруднення та раціонального використання природних ресурсів; розпоряджувальної – використовує стандарти та нормативи та шляхом проведення жорстокої штрафної політики впливає на деякі галузі, обмежуючи розширення їх природного базису [2].

Зазначимо, що існують різні методики в розрахунках екологічного стану довкілля та стану екологічної безпеки. Адже, оцінка стану екологічної безпеки природокористування – це комплексна екологічна характеристика природокористування.

Для визначення рівня екологічно безпечного природокористування пропонуємо застосовувати методи математичного моделювання, що базуються на пропозиції автора. При оцінюванні рівня екологічно безпечного

природокористування деякого об'єкта вважаємо за необхідне враховувати декілька основних факторів, таких як: ступінь забруднення атмосфери, кількість твердих відходів на одиниці площі, рівень використання свіжої води, ступінь забруднення поверхневих вод відходами, ступінь розораності сільськогосподарських угідь тощо. Деякі з цих факторів відображають ступінь забруднення довкілля, інші – інтенсивність використання природних ресурсів. Дані фактори мають різну природу та різні одиниці вимірювання.

Для оцінювання сумісного впливу різних факторів на екологічну ефективність природокористування можна використати підхід, який ґрунтується на методиці нормування показників та порівнянні їх із об'єктом-еталоном. В ролі об'єкта-еталона виступає вектор, компонентами якого є бажані значення кожного з показників досліджуваної системи. У випадку екологічних показників стандартами можуть виступати законодавчо затверджені нормативи допустимої норми забруднення навколишнього середовища. В разі відсутності таких норм за стандарт приймається найкраще значення екологічного фактора, яке зустрічалось на протязі періоду спостережень або ж серед низки об'єктів в один момент часу.

Іншим підходом до математичного моделювання рівня екологічної безпеки природокористування є методика нечіткої логіки. У нашому випадку екологічний стан об'єкта

(області України) характеризується п'ятьма показниками: X1 («викиди в атмосферу»), X2 («тверді відходи»), X3 («використання свіжої води»), X4 («скидання забрудненої води»), X5 («розораність сільськогосподарських угідь»).

Основним поняттям теорії нечіткої логіки є поняття лінгвістичної змінної. Згідно Заде Л., лінгвістичною називається змінна, значеннями якої є терміни природної чи штучної мови, представлені у вигляді термів. Зміст лінгвістичного значення деякої змінної X характеризується функцією належності (membership function), яка кожному елементу и універсальної множини ставить у відповідність значення сумісності цього елемента з X. Теорія нечіткої логіки розширює класичне поняття множини, припускаючи, що функція належності елемента до множини може приймати будь-яке значення в інтервалі [0; 1], а не лише граничні значення 0 чи 1. Такі множини Л. Заде назвав нечіткими (fuzzy) [3].

Теорія нечіткої логіки дає можливість врахування факторів будь-якої природи (кількісні, якісні, логічні) та надає зручний інструментарій для врахування експертних знань у вигляді логічних правил прийняття рішень. Застосування нечітких описів у розробці моделі оцінювання екологічного стану території дає змогу отримати адекватні результати і надати рекомендації стосовно прийняття управлінських рішень за відсутності достовірних даних, неповної і нечіткої статистичної інформації, складних функціональних залеж-

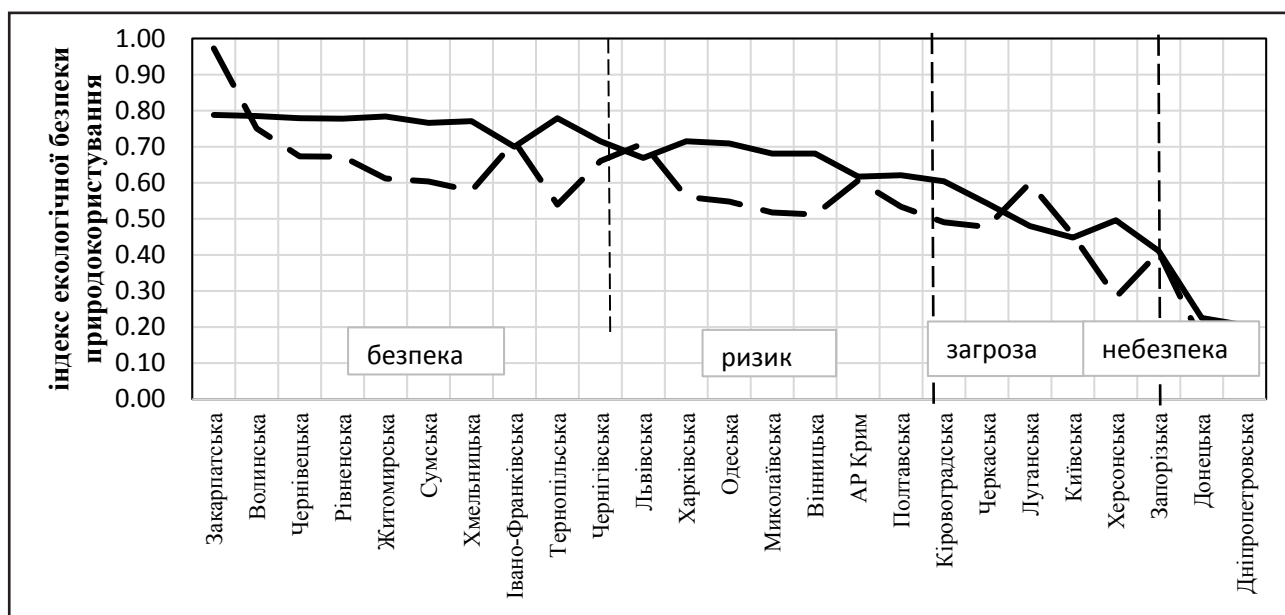


Рис. 1. Класифікація регіонів України за рівнем екологічно безпечного природокористування

Примітка: Суцільна лінія – система нечіткої логіки Matlab; штрихова лінія – метод нормування показників

Джерело: розраховано автором

ностей між вхідними показниками системи. Враховуючи вищесказане, розробимо підхід до комплексного аналізу екологічного стану території з використанням інструментарію нечіткої логіки, який дозволить сформуванню класифікаційну модель з урахуванням специфіки регіону. Розробка моделі передбачає наступні етапи: вибір кількості та типу лінгвістичних змінних, побудова функцій належності для кожної лінгвістичної змінної, фазифікація (трансформація вхідних числових даних у лінгвістичні змінні), побудова системи нечіткого логічного виведення для класифікації регіонів за рівнем ефективності екологічно безпечного природокористування, реалізація отриманої системи нечіткої логіки на вхідних

даних, дефазифікація (перехід від нечіткого описання результуючого фактора до його числового значення), перегляд та аналіз отриманої класифікації об'єктів.

Дану методику апробовано на прикладі адміністративних областей України. Для більш коректного оцінювання впливу наведених факторів на екологічний стан місцевості всі фактори представлені у відносному вимірі, а саме: обсяг викидів в атмосферу та твердих відходів оцінені в тонах на квадратний кілометр території, рівень використання свіжої води та скидання забрудненої води у водні джерела оцінені у тисячах метрів кубічних на 1 особу, рівень розораності сільськогосподарських угідь представлений у відсотках. Еколо-

Таблиця 1

Екологічні характеристики природокористування в областях України

	Викиди в атмосферу	Тверді відходи	Використання свіжої води	Скидання забрудненої води	Частка ріллі в с/г угіддях	Індекс екологічної безпеки природокористування
	т/км ²	тис т/км ²	тис м ³ /особа	тис м ³ /особа	%	
Україна	11.3	747	0.231	0.033	79.6	0.55
АР Крим	5.3	142	0.415	0.049	68.9	0.61
Вінницька	6.9	118	0.071	0.001	85.8	0.51
Волинська	2.5	36	0.068	0.001	64.5	0.75
Дніпропетровська	36.7	9107	0.432	0.116	84.0	0.09
Донецька	64.7	2136	0.330	0.128	81.2	0.16
Житомирська	2.9	29	0.129	0.002	76.7	0.61
Закарпатська	5.6	44	0.024	0.002	42.2	0.97
Запорізька	11.6	225	0.664	0.040	85.0	0.41
Івано-Франківська	17.9	128	0.068	0.001	64.8	0.71
Київська	11.0	107	0.597	0.002	83.5	0.46
Кіровоградська	3.0	1631	0.050	0.005	86.9	0.49
Луганська	19.8	626	0.082	0.045	72.3	0.60
Львівська	11.6	153	0.062	0.017	66.7	0.71
Миколаївська	3.5	101	0.186	0.022	84.3	0.52
Одеська	5.1	40	0.125	0.043	80.2	0.55
Полтавська	6.2	219	0.152	0.003	83.5	0.53
Рівненська	3.0	64	0.149	0.007	71.0	0.67
Сумська	3.4	51	0.095	0.019	77.1	0.60
Тернопільська	4.7	72	0.069	0.003	83.4	0.54
Харківська	10.2	77	0.122	0.005	80.9	0.56
Херсонська	2.6	17	1.004	0.002	89.9	0.28
Хмельницька	3.9	71	0.090	0.000	80.0	0.58
Черкаська	7.0	91	0.190	0.003	88.4	0.48
Чернівецька	5.1	68	0.079	0.002	71.3	0.67
Чернігівська	2.9	23	0.151	0.018	71.6	0.66

Джерело: розраховано автором

гічні характеристики природокористування в областях України представлені в табл. 1.

Для оцінки екологічно безпечного природокористування в регіонах України застосовано модель нечіткої логіки. Реалізації побудованої системи нечіткої класифікації ми використали модуль Fuzzy logic пакета Matlab. Результати оцінки екологічно безпечного природокористування в регіонах України на основі апробації запропонованих методичних підходів (методик нормування показників та нечіткої логіки) представлено на рис. 1

Як і попередня, побудована нами, модель із використанням методу нормування показників (модель 1), застосуванням моделі на базі нечіткої логіки (модель 2) дозволяє визначити найнижчий рівень екологічної ефективності природокористування у таких регіонах України, як Дніпропетровська та Донецька області. Найбільш екологічно безпечне природокористування модель нечіткої логіки виявляє у Волинській, Житомирській, Закарпатській Рівненській, Сумській, Тернопільській, Хмельницькій та Чернівецькій областях. Якщо порівнювати результати класифікації регіонів з використанням обох вище зазначених моделей, то можна сказати, що із застосуванням моделі нечіткої логіки, визначено низький рівень екологічної ефективності природокористування у Закарпатській області

(0.79 замість 0.97). Відносно високий рівень у Вінницькій, Житомирській, Тернопільській, Херсонській та Хмельницькій областях.

Модель нечіткої логіки дає вузький діапазон значень коефіцієнтів екологічної ефективності ніж модель на базі нормування екологічних показників. Обидві моделі можуть бути використані для динамічного (у часі) моніторингу стану ефективності екологічно безпечного природокористування в областях України та рекомендацій щодо управління значеннями вхідних екологічних характеристик областей України з метою підвищення екологічної ефективності. Дві вище згадані моделі є адекватні, адже обидва підходи дали практично однакові результати, отже, використані моделі дають змогу: оцінити стан екологічної безпеки природокористування; управляти процесами природокористування, на основі допустимих значень екологічних показників.

Висновки із цього дослідження. Загалом, можна відзначити лише часткове вирішення існуючих проблем у сфері екологічної безпеки природокористування в Україні. Адже ще не досягнуто належної інтеграції зусиль системи державного управління та суспільства в питаннях охорони довкілля, існують колізії з боку різних міністерств і відомств щодо формування та реалізації державної екологічної політики.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Сотник І. М., Охтеменко К. О., Сидоренко Є. О. Проблеми та напрямки підвищення енергоефективності економіки України // Механізм регулювання економіки. – 2010. – № 4 – 318 с.
2. Григорків В. С. Динамічні моделі еколого-економічної рівноваги [монографія] / В. С. Григорків. – Львів. : Світло, 2010. – 179 с.
3. Zadeh L. Fuzzy sets // Information and control. – 1965, № 8. – 338 – 353 p.
4. Павліха Н. В. Управління ландшафтами природоохоронних територій: монографія / Н. В. Павліха, О. А. Караїм; за ред. Н. В. Павліхи. – Луцьк: Вежа-Друк, 2014. – 216 с.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

015:R58:J14

Adaptive processes of internal migration in terms of transformation of regional labor markets

Bachynska M.V.

Junior Researcher, PhD in Economics,
Junior Researcher of Department of Social and Humanitarian Development
of the Region in State Institution «Institute of regional research
named after M.I. Dolishniy of the NAS of Ukraine»

In the article the theoretical basis of adaptation processes internally displaced persons in the host society. Studied and improved definitions such as «adaptation», «social adaptation», «adaptation mechanisms». Grounded views of scientists and psychologists to study the process of adaptation of internally displaced persons in the new environment. Analyzed the number of internally displaced persons, their location and concentration in different regions of Ukraine. Highlight adaptive mechanisms and suggested adaptive model internally displaced persons in the host society. Described how the process of adaptation of internally displaced persons in various regions of Ukraine. Characterized specificity, socio-cultural traditions and peculiarities of the host region. The analysis projects that organize and ensure the adaptation and development of internally displaced persons in the region.

Keywords: adaptation, social adaptation, adaptive mechanisms, internally displaced persons, host society, adaptation model.

Бачинська М.В. АДАПТАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ВНУТРІШНЬОЇ МІГРАЦІЇ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКІВ ПРАЦІ

У статті визначено теоретичні основи адаптаційних процесів внутрішньо переміщених осіб у приймаючий соціум. Досліджено та вдосконалено такі дефініції, як «адаптація», «соціальна адаптація» «адаптаційні механізми». Обґрунтовано погляди вчених-психологів із вивчення процесу пристосування внутрішньо переміщених осіб у новому середовищі. Проаналізовано кількість внутрішньо переміщених осіб, їх розміщення та концентрація в різних регіонах України. Виділено адаптаційні механізми та запропоновано адаптаційну модель внутрішньо переміщених осіб у приймаючий соціум. Описано, як саме здійснюється процес пристосування внутрішньо переміщених осіб у різних регіонах України. Охарактеризовано специфіку, соціокультурні традиції та особливості приймаючого регіону. Проаналізовано проекти, які організують і забезпечують процес адаптації, а також освоєння внутрішньо переміщених осіб у даному регіоні.

Ключові слова: адаптація, соціальна адаптація, адаптаційні механізми, внутрішньо переміщені особи, приймаючий соціум, адаптаційна модель.

Бачинская М.В. АДАПТАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ ВНУТРЕННЕЙ МИГРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ РЫНКОВ ТРУДА

В статье определены теоретические основы адаптационных процессов внутренне перемещенных лиц в принимающий социум. Исследованы и усовершенствованы такие дефиниции, как «адаптация», «социальная адаптация» «адаптационные механизмы». Обоснованы взгляды ученых-психологов по изучению процесса приспособления внутренне перемещенных лиц в новой среде. Проанализировано количество внутренне перемещенных лиц, их размещение и концентрация в разных регионах Украины. Выделены адаптационные механизмы и предложена адаптационная модель внутренне перемещенных лиц в принимающий социум. Описано, как осуществляется процесс приспособления внутренне перемещенных лиц в различных регионах Украины. Охарактеризованы специфика, социокультурные традиции и особенности принимающего региона. Проанализированы проекты, которые организуют и обеспечивают процесс адаптации, а также освоение внутренне перемещенных лиц в данном регионе.

Ключевые слова: адаптация, социальная адаптация, адаптационные механизмы, внутренне перемещенные лица, принимающий социум, адаптационная модель.

Introduction. As a result of military operations in the east intensified external migration and forced internal migration activated. In the last

year internally displaced persons (IDPs) from the eastern regions of Ukraine left their homes due to safety issues (attacks, including artillery) and

the consequences of the conflict (lack of housing, water, food, medicine) and move to regions remote from the hostilities and more suitable for life. Before get used to the culture and traditions of their new environment every migrant must go through the process of adaptation and to adjust to the new environment.

The concept of «adaptation» (from the Latin «adapto» – adjustment) – the process of effective interaction with the environment that can be carried out at different levels (biological, psychological, social) [1, s. 95]. Especially it has recently been released aspect of human adaptation in rapid changable or extreme environmental conditions. Inadequate living conditions stimulate a new state in human organism – the state of social adaptation.

«Social adaptation» refers to man's ability to predict behavior change when installed on a new, unexpected demands and social interaction of the individual or social group on the social environment in which coordinated their mutual requirements and expectations.

Social adaptation of IDPs in a new environment and a new residence is impossible without adaptation mechanisms.

Analytical framework. The essence of «adjustment mechanisms» in the IDPs process of adaptation to the new conditions of the social environment, the views is expressed by various researches of scientists and psychologists. S.I. Ozhegova concept of «adaptation mechanisms» interpreted as «repetitive actions, behavior patterns of personality that applies in the new social environment for problem solving, resulting adaptive actions» [2, s. 354]. In the presence of IDPs adaptation mechanisms influence the adaptation process and the success of overcoming the problem situations in the new habitat. When there forced migration and the person decides to move, it changes the living environment and run made lifelong adaptive mechanisms that directly affect the effectiveness of adjustment (adaptive) process to new conditions of life in the new region.

Important that the adaptation process using specific adaptive mechanisms leads to changes in the mental state of the individual that was peculiar to him before the adaptation. IDPs in the process of socio-psychological adaptation experience a psychological state characterized by dynamic, fast variability. After completion of the adaptation process initial psychological state or disappears completely or largely unchanged. Researchers of social and psychological adaptation believe that any human adaptation (espe-

cially IDPs) to a new social environment carried out not by separate mechanisms as much as their complexes, which are reflected in the structure of personality [3, s. 4]. Myloslavova I.O. notes that the social and psychological adaptation mechanisms of different forms distinguished by activity-passivity criterion: adaptation and adaptability allow a comfortable view reactions follow, infection, suggestion and persuasion. Psychologist Nemov R.S classifies psychological mechanisms: identification (individual identification with a certain group), imitation (conscious or unconscious reproduction of the individual behaviors of others), suggestion (unconscious process playing individual inner experiences, thoughts, feelings and mental states of people, which communicates individual), social facilitation («relief») – the stimulating effect of the behavior of some people on the activities of other, comfort (understanding personality differences of opinion with others and external consistency with it, which is realized through individual behavior), identification (allows to learn various forms of relationships, norms, behaviors) [4, s. 364]. Smelser N. believes psychological mechanisms include imitation (awareness desire to copy the behavior of others), identification, shame (shame experiences, caused by the reaction of other people), feelings (emotions of shame associated with punishment oneself) [5, s. 390].

Taking into account the opinion of scientists and psychologists can be grouped into the following features IDPs adaptation to the new conditions of the social environment, underlying such mechanisms that reflect the diversity of social processes in the new region, and defining feature adaptation process:

- activity – the basis of the mechanism underlying its ingredients such as communication, work, study. They allow for full inclusion, active individual adaptation to the new social environment. The mechanism of adaptation and social activity has its own specific steps and can be regarded as a scheme: the need for individual.

- needs, motives decision – Implementation and summing conclusions – its score.

- communication – with no software experience or language discrimination or limitations in the new region (education, work place) and be able to communicate with other IDPs and restore contact with their relatives. The purpose of this mechanism is the expansion of learning social values in active cooperation with other individuals.

- the individual consciousness – through this mechanism is the formation and realization of

his social class to social environment, which is IDPs, and their role in it.

In general, given the internal displacement within regions in Ukraine has 1,493.8 thousand IDPs in different regions.

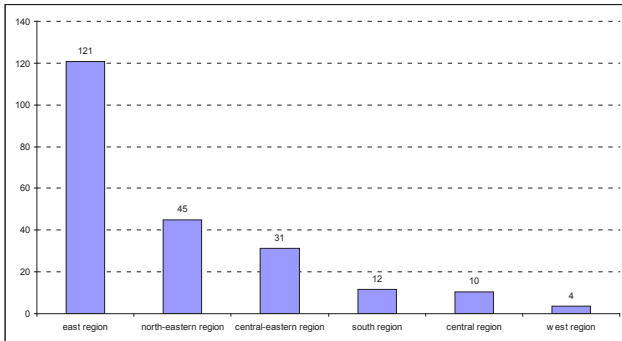


Figure 1. The number of IDPs in the regions of Ukraine thousand persons as of 09/25/2015 p.*

**Compiled by the author based [6]*

For example, in areas such as Donetsk (558.1 thousand people), Lugansk (223.1 thousand.), Kharkiv (191.7 thousand.), Kyiv (153.4 thousand. people), Zaporizhyya (102.5 thousand. people) a very large number of internally displaced persons compared to Ternopil (2.7 thousand. people), Chernivtsi (3 thousand. people), Transcarpathian (3,5 thousand. persons). Figure 1. This is noticeably uneven concentration IDPs various regions of Ukraine due primarily to relationships and personal values, ability to satisfy vital needs and employment.

Results and discussion. To facilitate the process of adaptation in regions where there are the largest number of IDPs are special «adaptive mechanisms» that are expressed in the respective strategic area for development. These mechanisms can be summarized and displayed in conjunction impact of such adaptive models IDPs to the host society (figure 2).

To achieve a natural adaptation process of IDPs regional development strategy envisaged in the effective interaction of relevant «adjustment mechanisms», namely legal, organizational, economic and financial.

The legal mechanism will be focused on the principles of constitutionality and legality stakeholders Strategy implementation measures within the law. In terms of implementing major reforms expected to develop a number of local regulatory documents that will determine the legal basis for the implementation of the state regional policy, to provide legal support decentralization of power on the principles of European strategy «good governance» and establish an open dialogue with the public. The main tools of legal mechanism will serve legal documents of public authorities.

The organizational mechanism is directed to ensure the principles of partnership and cooperation between the authorities and representatives of businesses, academia and public organizations. A clear definition of objectives between actors implementation of the Strategy will allocate the responsibility for making decision. A key component of the institutional mechanism will be an Action Plan to implement the Strategy, which will allow using the set of indicators to conduct simplified and improved adaptation of IDPs in the social environment of the region.

The economic mechanism to enforce the principles of sustainable development of territories and maintaining the leading position of competitiveness among regions of Ukraine through the use of tools for creating an enabling environment for investment in the region's economy in order to: support domestic producers of industrial products; promote financial improvement of enterprises; transfer and private enterprise for IDPs; creation of new enterprises with the possibility of employment IDPs; introducing modern technologies to improve the environment.

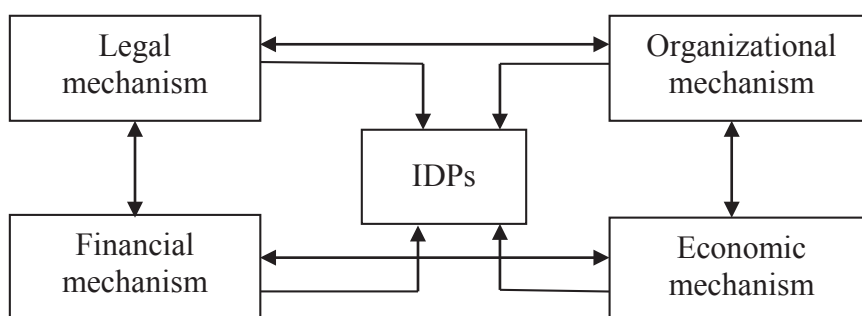


Figure 2. Adaptive model of IDPs in host society*

**Compiled by the author based [7]*

Financial mechanism will ensure implementation of the principles of transparency and unpredictability of government actions on the distribution of own financial resources of the region and attracted state budget, investments, international grants and attracting loans from banks and non-banks, funds of private trust funds, charities and voluntary organizations for implementation of the adaptation process of IDPs in the society of the region.

The basic needs that arise in any IDPs in the new social environment and regulate «adaptive mechanisms» include: life safety, personal needs (housing, clothing, food), social protection and social security, health care, education, psychological support.

Providing basic needs of IDPs to some extent implemented by public authorities, local government organizations, civic initiatives and voluntary associations in a variety of projects.

Projects and psychological support needs are organized in all regions of hosting IDPs.

For example, consider a few projects that actively ensure a comfortable climate adaptation for IDPs in the new region.

1. Kirovograd initiative group «Dumka», in conjunction with TIMO public organization «Open Doors» invites families of internally displaced persons to participate in the activities of the «Joint action – a single community». (project implemented under the «Ukrainian regional platform of public initiatives», which is administered by the public organization «Territory of success» funded by the European Union to Ukraine)

The purpose of the project – practically help families solve IDPs life stress, settle in and establish friendly relations with the inhabitants of the city. Within the project we invite:

– Contribute to the participation in training «Social adaptation and integration in the new conditions of life». As part of the free training, participants will receive useful knowledge and experience of adaptation in Kirovograd, meet interesting people and settlers of the city that has gone in adapting.

– Together with family members to participate in quelling, decoupage and sweet floral design. As part of the workshops you not only get a new and interesting experience art handmade, but also usefully spend their free time with his family, because events will take place on Sunday. All materials for the workshops are provided to participants free of charge [8].

2. Caritas Odessa UGCC (Ukrainian Greek-Catholic Church) launched a new project «Implementation Approach» case-management

«in dealing with IDPs». The project is funded by UN and funded by the Government of Japan. The project partners are the city TSSSDM where specially created 10 jobs for the project executors. With this project, social workers can master the modern case management approach in working with IDPs enjoyed worldwide. Approach «case-management» needs assessment provides specific IDPs, referrals to appropriate service providers and monitoring their delivery process. This integrated approach will allow quick access to existing services, increase the effectiveness of their provision and ensure continuity of support to IDPs [9].

The main objectives of the project are: the development of customer opportunities and the ability to apply different approaches to solving problems that encourage customers to participate in community life and interaction with its members, networking clients with social systems to obtain services and resources, obtaining customer knowledge and skills to solve their problems and needs in the future.

In Odessa, the project will be implemented in 5 regions of Ukraine: Kramatorsk, Dnipropetrovsk, Kyiv and Zaporizhia.

3. «Initiative « Legal aid internally displaced persons – guarantee equal opportunities» is supported by UN in Ukraine (within the project «Rapid response to social and economic problems of internally displaced persons in Ukraine») and the Government of Japan. Internally displaced persons (IDPs), are constantly faced with an array of completely new for yourself legal needs and problems. The most relevant in the appeals have questions regarding state recognition of documents issued for unrestrained Ukraine territory for benefits, compensation damages (destruction of property, of loss, physical harm and injury, death of loved ones), document recovery, employment, violations of the right to labor and so on. For more than two months of receiving in Odesa. The possibility to receive legal aid benefited more than 60 people. Urgent legal matters internally displaced persons may decide by contacting the reception lawyers remotely via email or phone odesakvu@ukr.net, or by contacting the reception in person. In addition to assisting in the steady state, periodically visiting the techniques implemented in areas where IDPs [10].

4. Charitable Fund «Good Samaritan», the head of which is Peter Serdychenko, took an active position in the case of immigrants from areas of improvement ATO. However, the organization is significantly different from other sim-

Table 1

Sector for housing provision of non-food assistance in the Lviv region*

Types of settlements	Number of settlements	Number of accommodation	Ready to use
Places of compact settlement	3	70	70
Small place living together	1	11	11
Total	4	81	81

*Compiled from source: Preliminary analysis and assessment of the needs of IDPs [12]

ilar to it. In addition to assistance with food, clothing and housing «Good Samaritan» with the settlers involved in the construction of a campus for those who decided to stay in Odessa. It even includes farm. In no pension Sit back, each found work there. However, the town has very strict rules. Yes, the territory has dry law prohibited any disputes regarding religious and political views. Although the fund manager stressed that Ukraine supports and prays for the unity and prosperity of our country. In 44 children of immigrants, help them to discover their kindergarten in Maiiakah.

Denis Serdychenko said that they created not only material but also psychological basis for people where they can relax the soul. Now the Foundation is working that the fall migrants should move to self-sufficiency. They bought the pig population, more than a hundred chickens, built a barn for 20 cows.

Now B «Good Samaritan» live about 150 people. These people are willing and ready to work. The Fund is ready to give them a piece of land where they will build their homes.

Earth Foundation will provide displaced from their reserves, 6 acres each. Money for the construction is expected to receive from foreign donors. Now the application process passes. One house is designed for four families and its construction for Canadian technology will cost 50 thousand dollars [11].

Also the fund engaged in education for people who want to help: hold seminars, conferences, trainings for social workers people who want to be volunteers.

5. Creating places of compact residence. Lviv region has become one of the areas that have received public funding (10 mln. UAH, or less than 1 million dollars USA) to cover the needs of health centers and places of compact residence for IDPs. However, a significant propor-

tion of these funds (800 thousand. UAH.) can not be spent because of current requirements. IDPs had registered in health centers and apply for such assistance in advance; however, most IDPs have changed their place of residence before the opportunity to get help. According to Lviv Regional State Administration, as of September 2000 in sanatoriums reserved places for immigrants, but the demand is much greater, because every day comes at least 40 people. Owners of resorts do not trust the government and not rely on what they reimburse expenses (210 UAH. per person per day or \$ 15. US). They are reluctant to place the IDPs in large rooms. Local authorities sent another request to the Government to allocate 7 mln. UAH. to cover the needs of the places of compact residence who are willing to place persons in the autumn-winter period. Table 1 shows the number of new places of compact settlement in Lviv region, how many places they and the state of readiness to receive IDPs.

Conclusion. The data in the table shows that these places is extremely insufficient in number 10400 persons IDPs in the Lviv region as of 25.09.2015., which could give shelter for IDPs and adaptation in the new environment.

After reading from the reception and adaptation projects IDPs in host society becomes apparent that the most comfortable and safer this kind of migrants will be in the Odessa region, which revealed itself most notable and the most active among IDPs care. There indicative number of projects and their types. The technique of adaptive mechanisms which are used in Odessa can be used in regions of Ukraine, where the most concentrated number of internally displaced persons. And a draft of Odessa region become an example for those regions of Ukraine that are not using their potential for easy and comfortable stay IDPs in the region, including Lviv region.

REFERENCES:

1. Kavalero, A.I., Bondarenko, A. 2005. Social adaptation: the phenomenon and manifestation. Astroprint. – P. 112.
2. Ozhegov, S.I., Shvedova, N.Y. 1997. Explanatory dictionary of Russian language: 80000 words and phrasal

verbs. The Russian Academy of Sciences; Institute of Russian language to them. Vynoh-Radovis, V.. Azbukovnyk. – P. 944. – S. 354.

3. Myloslavova, I.A. 1974. Concept and structure of a social adaptation: Author. Thesis. On social scientific. degree k. f. N. spec. : 09.00.11 «Social philosophy». Leningrad. – P. 24. – S. 4.

4. Shamanskaya, E. A., Istomin, A.J., Kalashnikov, G.N. 1996. Almost psychologist Rabochaya book: TECHNOLOGY Effective Professional activities: references for professionals staff; Ed. call. Moscow: Publishing house «Krasnaya Square». – P. 400.

5. Neil Smelser Sociology: Textbook, 1998. for the studio. Universities. N. Smel- grain Lane with English. Moscow. – P. 688.

6. Map of settlers from the occupied territories of Ukraine. Date Views 14.01.2016 <http://ukraineunderattack.org/38609-karta-pereselentsiv-z-okupovanyh-terytorij-ukrayiny.html>.

7. Strategy for Economic and Social Development of Lviv region by 2020. Date Views 15.01.2016 www.loda.gov.ua/strategiya_rozvytku.

8. TIMO NGO «Open Doors», st. Decembrists 6/15 (premises Kirovograd Regional Library for Youth im.O.M.Boychenka). Date Views 15.01.2016 [www.prostir.ua /.../ zahody-proektu-spilni-diji-jedyna-hromada-dlya-rody ...](http://www.prostir.ua/.../zahody-proektu-spilni-diji-jedyna-hromada-dlya-rody...)

9. Implementation Approach «case-management» in dealing with IDPs. Date Views 3.01.2016 http://www.caritas.odessa.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=264:vprovadzhennia-pidkhodu-keis-menedzhment-u-roboti-z-vpo&catid=102:novyny-karitas-odesa&Itemid=636.

10. At the Odessa displaced to expanded opportunities for legal aid. Date Views 06.12.2015 <http://izbirkom.org.ua/urlikbez/Zaschita-grajdanskih-prav-12/2015/Na-Odeschini-peremischenim-osobam-rozshireno-mojlivosti-otrimannya-pravovoi-dopomogi-41>.

11. Good Foundation samaryanyynyn Odessa region. Date Views 03.01.2016 <http://soberipodarok.org/index.php/uk/>.

12. Preliminary analysis and assessment of the needs of IDPs. Date Views 10.01.2016 <http://unhcr.org.ua/attachments/article/1232/IDPUKR.pdf>.

УДК [314.7 : 316.444] : 303.01

Мобільність населення: теоретична сутність і видова різноманітність

Біль М.М.

кандидат наук з державного управління,
старший науковий співробітник, докторант
ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього
Національної академії наук України»

У статті досліджено етимологію поняття мобільності, узагальнено підходи до його трактування. Розкрито міждисциплінарний дискурс поняття мобільності. Запропоновано видовий розподіл мобільності, де основною класифікаційною ознакою виділено мету. Охарактеризовано основні види мобільності з окремою увагою на складники формування мобільності освітньої.

Ключові слова: мобільність, види мобільності, просторова мобільність, освітня мобільність, соціальна мобільність.

Биль М.М. МОБИЛЬНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ВИДОВОЕ РАЗНООБРАЗИЕ

В статье исследована этимология понятия мобильности, обобщены подходы к его трактовке. Раскрыт междисциплинарный дискурс понятия мобильности. Предложено видовое распределение мобильности, где основным классификационным признаком выделена цель. Охарактеризованы основные виды мобильности с отдельным вниманием на составляющие формирования мобильности образовательной.

Ключевые слова: мобильность, виды мобильности, пространственная мобильность, образовательная мобильность, социальная мобильность.

Вil M.M. POPULATION MOBILITY: THEORETICAL ESSENCE AND SPECIFIC VARIETY

The etymology of mobility concept was investigated and the approaches to its treatment were generalized. The interdisciplinary discourse of mobility concept was disclosed. The species distribution of mobility, where the main classification criteria is the goal, was invited. The main types of mobility with a separate attention to the formation of educational mobility were described.

Keywords: mobility, types of mobility, spatial mobility, educational mobility, social mobility.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Одним з актуальних напрямів сучасних досліджень соціально-демографічного та економічного характеру є мобільність населення. Вона може проявлятися у різних суб'єктних та географічних вимірах. Особливої актуалізації набуває просторова мобільність населення, що відображає його готовність і спроможність до переміщень у визначених просторово-часових координатах. Стрімко зростаючий рівень просторової мобільності населення вимагає від науковців якісних досліджень. В їх основі має лежати добре розроблена методологія, у тому числі конкретний понятійно-термінологічний апарат. Тому дане дослідження орієнтоване на розвиток теоретичних засад дослідження просторової мобільності населення, а саме з оглядом наукового дискурсу поняття мобільності та його видової різноманітності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Результати даного дослідження базуються на численних публікаціях та експерт-

них матеріалах науковців, які звертали свою увагу на питання мобільності, у тому числі трудової (В. Близнюк, Н. Варга, В. Дружиніна, Н. Коваліско), соціальної (В. Подляшаник, П. Сорокін [13]), професійної (О. Безпалько, Н. Головня, Р. Прима [12], Л. Сушенцева [5], І. Шпекторенко [14]), освітньої (С. Оксамитна [15], Д. Свириденко [3], Л. Фамілярська [16], Л. Хорунжа) та ін. Варто відзначити також окремі цілісні напрацювання щодо розуміння мобільності як міждисциплінарного поняття (О. Білик [4], С. Семеріков [1], А. Стрюк [1], М. Стрюк [1]). Водночас здійснених напрацювань недостатньо, особливо в частині формування теоретичної основи вивчення просторової мобільності. Отже, поняття мобільності заслуговує на більшу увагу та повинно входити до пріоритетних об'єктів наукових досліджень українських учених у галузях знань економіки, соціально-демографічного розвитку (до речі, поняттю мобільності в зарубіжній науковій літературі приділено значно більше уваги – праці російських учених І. Василенко

[6], А. Круталевич, Є. Мулеєва, зарубіжних: З. Баумана, Дж. Бхандарі [8], Дж. Уррі [2] та ін.).

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою даної публікації є формулювання сутності мобільності та визначення підходів до її видового розподілу. Для досягнення мети були поставлені такі цілі:

- 1) дослідити етимологію поняття мобільності, узагальнити підходи до його трактування;
- 2) описати міждисциплінарний дискурс поняття мобільності;
- 3) запропонувати видовий розподіл мобільності, де основною класифікаційною ознакою є мета;
- 4) охарактеризувати основні види мобільності з окремою увагою на складники формування освітньої мобільності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Слово «мобільність» увійшло до основних європейських мов не пізніше кінця XV ст. Воно походить від латинського *mobilitas*, що означає «рухливий», «здатний до швидкого пересування, дії» [1, с. 39]. Згідно з web-ресурсом Google Books Ngram Viewer, слово «мобільність» стало найбільш популярним наприкінці 70-х років XX ст., коли людство в особі найбільш розвинених держав переживало зростаючий вплив науково-технічного прогресу з виникненням мобільних технологій, а також почало переходити в етап формування глобального суспільства. Нині вживаність поняття мобільності у науковій і художній літературі перебуває на рівні 70-х років XX ст.

Розуміння сутності мобільності диференціюється між її розглядом у фізичному аспекті до глибинного методологічного узагальнення з формулюванням міждисциплінарної парадигми. Доволі розгорнуте визначення мобільності подають М. Стрюк, А. Стрюк та С. Семеріков – як нового трансдисциплінарного напрямку досліджень, що охоплює питання просторової мобільності людей і речей, циркуляцію повідомлень, зображень, капіталу тощо, а також вивчає фізичні засоби для руху, такі як інфраструктура, транспортні засоби та програмне забезпечення, використання яких надає можливість переміщуватися і здійснювати комунікацію, об'єднуючи чисто «соціальні» проблеми соціології (нерівність, владу, ієрархію) з «просторовими» проблемами географії (територією, кордонами, масштабом) та «культурними» проблемами антропології і медіастудій (дискурсами, уявленнями, схемами) [1, с. 42–43]. З такого комплексного визначення бачимо, що мобільність охоплює не лише предметно-суб'єктний опис руху, але й супровідні процеси, причини, наслідки.

За висновками знаного британського соціолога Дж. Уррі поняття мобільності використовують: 1) для позначення того, що рухається або здатне рухатися; 2) як чинник, що не допускає фіксації в певних границях неорганізованої маси людей (натовпу), який потребує регуляції й соціального контролю; 3) як якість соціальної мобільності в традиційній соціології; 4) як довгострокові процеси географічного переміщення (міграції) [2, с. 74–75; 3, с. 15].

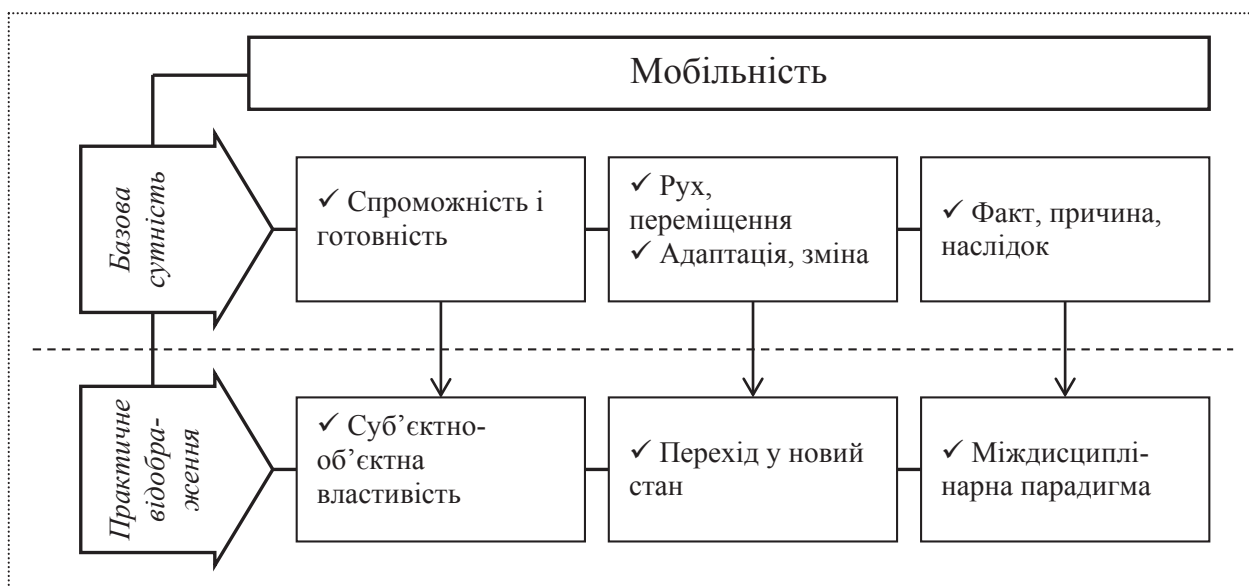


Рис. 1. Мобільність у фокусі сутнісного розуміння
Джерело: побудовано автором

Також імпонує підхід О. Білик, яка розглядає мобільність у контексті теорії людського капіталу як спроможність людини до якісного вдосконалення та якісних змін у житті, що розкриває ключову роль індивідуальної мобільності у формуванні, розвитку й ефективності використання всіх інших активів людського капіталу [4, с. 6].

На рис. 1 узагальнено *основні підходи до розгляду мобільності*. Кожен фокус сутнісного розуміння мобільності потребує врахування. Більше того, поєднання різних підходів до розгляду мобільності дає змогу комплексно охопити різні аспекти її формування, реалізації у становому і причинно-наслідковому контекстах.

Мобільність як універсальне поняття вирізняється специфікою дослідження у різних галузях знань. Для окремих із них уживаність мобільності має особливе значення, зокрема для демографії, соціальної економіки, економічної і соціальної географії, інформатики, соціальних комунікацій. Нижче розглянемо основні питання мобільності у різних галузях знань, що окреслить можливості його розгляду в міждисциплінарному ракурсі.

1. *Філософія*. Мобільність розглядається як атрибут соціального буття, спосіб існування відкритої нелінійної системи, утвореної взаємодією соціальних суб'єктів, динамічних і статичних елементів [5, с. 109; 6].

2. *Демографія, антропологія*. Мобільність є дуже важливою і часто використовуваною категорією. У багатьох дослідженнях вона розглядається як чинник: соціокультурного розвитку і демовідтворення [7, с. 36]; формування поліетнічного середовища; міграції всередині популяції. У праці американського вченого Дж.С. Бхандарі зазначається, що мобільність та її наслідок – міграція в антропології розглядаються через призму асиміляції, інтеграції та включення [8, с. 90]. У демографічному контексті дослідження процесів мобільності є особливо важливими в ході розроблення демографічних прогнозів, у тому числі з урахуванням імовірних міграційних утрат унаслідок реалізації високого рівня мобільності населення.

3. *Географія*. Географічний аспект вивчення мобільності є дуже популярним. Як правило, мобільність тут розглядається як рух без обмежень певною територією та з урахуванням впливу природного середовища. Першу згадку про географічну мобільність знайдено у звіті бюро працевлаштування Нью-Йорку 1909 р., де вона наводиться

у контексті географічної мобільності праці [1, с. 41; 9, с. 49].

4. *Соціологія*. Людський вимір мобільності орієнтує соціологів на вивчення соціальної та супровідних видів мобільності з формуванням окремого наукового напрямку – мобільної соціології. У соціологічному ракурсі мобільність часто розглядають як індикатор рівня задоволення потреб, ціннісних орієнтацій, форми адаптації й інтеграції осіб у приймаючий соціум. Важливим аспектом є соціальна стратифікація, можливість зміни соціальних ролей і статусу, наявність «соціальних ліфтів». Соціологічний ракурс вивчення мобільності є дуже важливим у міждисциплінарній парадигмі, оскільки розкриває особливості руху, адаптації, зміни відносно людини як найвищої цінності та центрального об'єкта наукових досліджень.

5. *Педагогіка*. Мобільність вивчається з позиції здатності особистого розвитку людини і суспільства, організації неперервної освіти, можливості адаптації до нових умов (протидія старінню знань), пошуку кращих умов навчання, у тому числі зі зміною місця перебування (регіону, країни).

6. *Психологія*. Психологічні аспекти мобільності розкривають особливості поведінки особи у ході формування і реалізації мобільності (мігранта/туриста). Окремий важливий напрям розгляду мобільності полягає у вивченні інтеграційних та адаптаційних особливостей у ході руху (зміни), трансформації цінностей як на особистісному, так і на суспільному рівні.

7. *Економіка*. Мобільність в економіці найперше розглядається як актив людського капіталу [4, с. 6]. Поширеними також є ракурси розгляду мобільності як: чинника трудовотенційного балансування [10, с. 24]; індикатора можливостей задоволення потреб; виклику розвитку ринку праці, систем освітньої підготовки, соціального страхування і забезпечення добробуту, оподаткування [8, с. 91]. В економічному ракурсі мобільність часто поєднується з її наслідком – міграцією і розглядається як: чинник для приймаючих країн зростання обсягів виробництва, інших макроекономічних індикаторів (цей висновок наведений у праці Дж.С. Бхандарі, що країни за рахунок міграційного чинника забезпечують певну праценадлишковість та дешевизну робочої сили, що відображається на вищих обсягах виробництва й торгівлі [8, с. 91]); чинник зрівноваження стандартів оплати праці, особливо для країн, які формують міграційні

системи; чинник економічного розвитку територій донора та реципієнта через інвестування міграційного капіталу (знання, досвід, фінанси). Мобільність та її наслідок – туризм в економіці виступають: чинником розвитку соціальної інфраструктури; чинником економічного розвитку через туристичні витрати; чинником економічного розвитку через формування потужного сегменту ринку послуг – туризму і рекреації, готельного і ресторанного господарства, ремесел тощо.

8. *Державне управління і право.* Мобільність в управлінському аспекті є важливим об'єктом впливу згідно з інтересами держави і суспільства. Актуальними напрямками розгляду мобільності тут є: правова визначеність можливостей реалізації мобільності; допустимість подвійного громадянства, режимів проживання іноземців; соціально-економічна захищеність осіб, які перебувають у тимчасовому (постійному) статусі мігранта чи туриста.

9. *Політологія.* Політологічний ракурс обґрунтовує мобільність як одну зі свобод людини, у зв'язку з чим держава, яка не підтримує автаркічну модель, реалізує політику «вільних» кордонів. Така ідейність суттєво впливає на концепцію міжнародного законодавства, де мобільність інституціоналізується як правова норма, одна з визначальних свобод розвитку людини.

10. *Історія.* Історичний ракурс розглядає етапи формування і досвід реалізації мобільності. Такі результати дають змогу розуміти передумови і наслідки практики мобільності за фактами, а не припущеннями. Важливим поняттям дослідження мобільності є «мобільні переходи».

Універсальність використання терміну мобільності спричиняють доволі розгорнутий її видовий розподіл (табл. 1). Як правило, для різних галузей знань базовий вид мобільності є іншим. За економічним і соціологічним напрямками найчастіше вчені звертаються у дослідженнях до питань трудової, професійної, освітньої, соціальної мобільності, пропонуючи своє бачення їх сутності. Урахування таких дефініцій важливе для комплексного розуміння просторової мобільності, яка в комбінуванні з різними видами дає змогу оцінювати готовність людини до зміни місця перебування у визначених просторово-часових координатах.

Визначені в табл. 1 види мобільності можна диференціювати залежно від сфери їх дослідження. Уточнимо сутність окремих із них, що є актуальними з економічного погляду та

повинні в першу чергу визначатися під час вивчення можливих переміщень у просторі, тобто реалізації просторової мобільності.

В умовах розвитку інформаційного суспільства мобільність може набувати *реальних та віртуальних ознак*. Як пишуть М. Стрюк, А. Стрюк та С. Семеріков, людина може мати високий ступінь віртуальної мобільності засобами мобільних комунікацій без необхідності фізичного переміщення (віддалена робота з високим рівнем професійної, соціальної та економічної мобільності), проте може й мати високий ступінь географічної (нами трактується як реальна) мобільності без можливості зміни особистого вибору і компетентності (роз'їзна робота з низьким рівнем професійної, соціальної та економічної мобільності) [1, с. 43]. Реальна мобільність для сучасного суспільства, як правило, є нижчою за віртуальну. Інша ситуація була для попередніх поколінь, представники яких або ще не освоїли нові технології або просто не могли ними користуватись у силу їх відсутності чи недостатньої поширеності. Фактично нині кожна людина реалізує віртуальну мобільність у формах неформального та інформального навчання. Усе більшого поширення набувають дистанційні форми зайнятості. Усе це має сильний вплив на реальну мобільність, особливо у видах інтелектуальної, освітньої, культурної діяльності.

Залежно від просторової вимірності виділено *географічну (або територіальну) і просторову мобільність*. Основна відмінність між цими видами полягає в тому, що географічна мобільність характеризує готовність до переміщень на певні відстань і час, тоді як просторова мобільність урахує систему зв'язків, які при цьому виникають і з приводу організації руху супровідних ресурсів, подальшого їх використання. Важливим аспектом географічної мобільності є врахування впливу природних чинників.

Основною класифікаційною ознакою для виділення видів мобільності є мета. Саме цей класифікаційний підхід важливо враховувати передусім під час комбінування до просторової мобільності.

Економічна мобільність відображає спроможність мобілізації у просторі і часі факторів виробництва. Даний аспект у вітчизняній науці розкритий недостатньо. Як правило, українські вчені розкривають можливості мобілізації фінансових ресурсів, рідше – людських, у контексті ефективізації використання трудового потенціалу. Однак даний аспект вимагає

цілісного підходу з визначенням можливостей мобілізації усього комплексу ресурсів у визначених просторових умовах.

Мобільність бізнесу означає: 1) його спроможність адаптації до нових умов, мобілізації своїх ресурсів із покращенням результатів діяльності – внутрішній вимір мобільності; 2) можливість просторових переміщень через диверсифікацію виробництва, вихід на нові

(зарубіжні) ринки, можливо, й повного переміщення в іншу економічну систему (корпоративна міграція) – зовнішній вимір мобільності.

Соціальна мобільність є популярною категорією дослідження в соціології. За результатами огляду наукових праць із питань вивчення різних видів мобільності видно, що «соціальна мобільність» є найбільш популярною. На фоні численних можна знайти багато

Таблиця 1

Види мобільності та класифікаційні підходи до їх розподілу

№ з/п	Класифікаційна ознака	Види мобільності	Важливі підвиди
1	Залежно від суб'єкта	Людини	Окремої людини; домашнього господарства (сім'ї); соціальної групи; суспільства
		Тварин	Безхребетних; риб; земноводних; плазунів; птахів; ссавців
		Ресурсів	Фінансова; інформаційна; технологій – знань, патентів, ліцензій
2	Залежно від способу реалізації	Реальна	Туристична; міграційна
		Віртуальна	Дистанційне навчання; дистанційна зайнятість
3	Залежно від часової вимірності	Короткострокова	Тимчасова – разова, ситуативна, мінлива
		Довгострокова	Побутова; повсякденна; постійна
4	Залежно від просторової вимірності	Географічна (територіальна)	Локальна – усередині поселення, у межах району (до наближеного поселення), внутрішньорегіональна; віддалена – міжрегіональна, внутрішньодержавна, транскордонна; глобальна – континентальна, міжконтинентальна
		Просторова	
5	Залежно від мети	Економічна (факторів виробництва)	У межах організації; між організаціями; у межах галузі; міжгалузева; міжсекторальна; міжнародна – галузева, міжгалузева і т. д.
		Бізнесу	Особиста; корпоративна
		Соціальна	Горизонтальна; вертикальна (низхідна, висхідна); комунікативна
		Трудова	Професійна – внутрішньо-професійна, міжпрофесійна, підвищення престижу професії; кваліфікаційна – зростаючо-кваліфікаційна, міжкваліфікаційна; інтелектуальна – окремого суб'єкта, внутрішньопоколінна, міжпоколінна (міжгенераційна); кар'єрна
		Освітня	Академічна – студентська, викладачів (педагогічна); наукова – аспірантів, докторантів, науковців; освітня – школярів, вчителів (педагогічна); освітніх програм і методичного забезпечення
6	Залежно від мотиву	Вимушена	Ініціативна; кумулятивна
		Добровільна	
7	Залежно від потреби	Небажана	Негативна для особистості; негативна для соціуму
		Закономірна	Непомітна; конструктивна
8	Залежно від реалізації	Нереалізована	Формальна; без необхідності реалізації
		Реалізована	Прихована; явна
9	Залежно від наслідків	Структурна	Модернізуюча; трансформаційна
		Обмінна	Нерівномірна; пропорційна

Джерело: побудовано автором за даними [11, с. 165; 12, с. 129; 13, с. 15–16]

авторських дефініцій. З відмінністю акцентів усі вони зводяться до позначення соціальної мобільності як поняття, завдяки якому визначаються соціальні переміщення людей у напрямі суспільних позицій; при цьому ці переміщення характеризуються більш високим (соціальне піднесення) або більш низьким (соціальна деградація) рівнем доходів, престижу і ступенем залученості до влади [14, с. 468]. Соціальна мобільність є основним комбінуючим видом до мобільності просторової: якщо реалізація просторової мобільності не супроводжується «соціальним піднесенням», то таку просторову мобільність можна означити як негативну, як для самої людини, так і для суспільства в цілому.

Вимагає уточнення відмінність освітньої, академічної та інтелектуальної мобільності. У багатьох дослідженнях педагогічного напрямку *освітню мобільність* розглядають у «міжгенераційному» розрізі, тобто з визначенням рівня освіти різних поколінь та у різні періоди [15]. Багато досліджень стосуються з'ясування особливостей формування і реалізації мобільності на вищому щаблі здобуття освіти. Вважаємо, що освітню мобільність слід розглядати не лише щодо студентів, викладачів, аспірантів і т.д., які, на нашу думку, відображають *мобільність академічну*, але й школярів із позиції їх доступу до бажаних освітніх послуг. Також важливим аспектом розгляду освітньої мобільності є можливість обміну, публічності навчальних матеріалів, які формують глобальний інформаційний

освітній простір. Таким чином, в основі освітньої мобільності проявляється людський та інформаційний виміри щодо використання і нагромадження ресурсів. У контексті організації навчання, навіть без просторових переміщень, мобільність характеризує дві складові частини педагогічного процесу – засоби навчання і форми реалізації навчальної діяльності [16, с. 117]. Від їх якості залежать доступ населення до бажаних освітніх послуг, можливість здобуття освіти на наступних рівнях (рис. 2).

Інтелектуальну мобільність визначено як підвид трудової, однак це не нівелює дуже тісного її зв'язку з мобільністю освітньою, зокрема науковою та академічною, адже представники вищих навчальних закладів, академічних наукових установ передусім є носіями високого інтелектуального потенціалу, через що визначення рівня їх просторової мобільності має входити в коло стратегічних пріоритетів розвитку кожної держави. Так само освітня мобільність тісно корелює з *мобільністю інформаційною*, яка розкриває спроможність нагромадження, поширення й обміну інформаційних ресурсів. Оскільки інформаційна мобільність проявляється не лише в освітній сфері, а вплив інформаційних ресурсів на процеси соціально-економічного розвитку невпинно зростає, її виділено окремо в суб'єктній класифікаційній групі.

Зазначимо, що освітня мобільність не віднесена в групу професійної (як інтелектуальна, для прикладу) в силу своєї специфіки

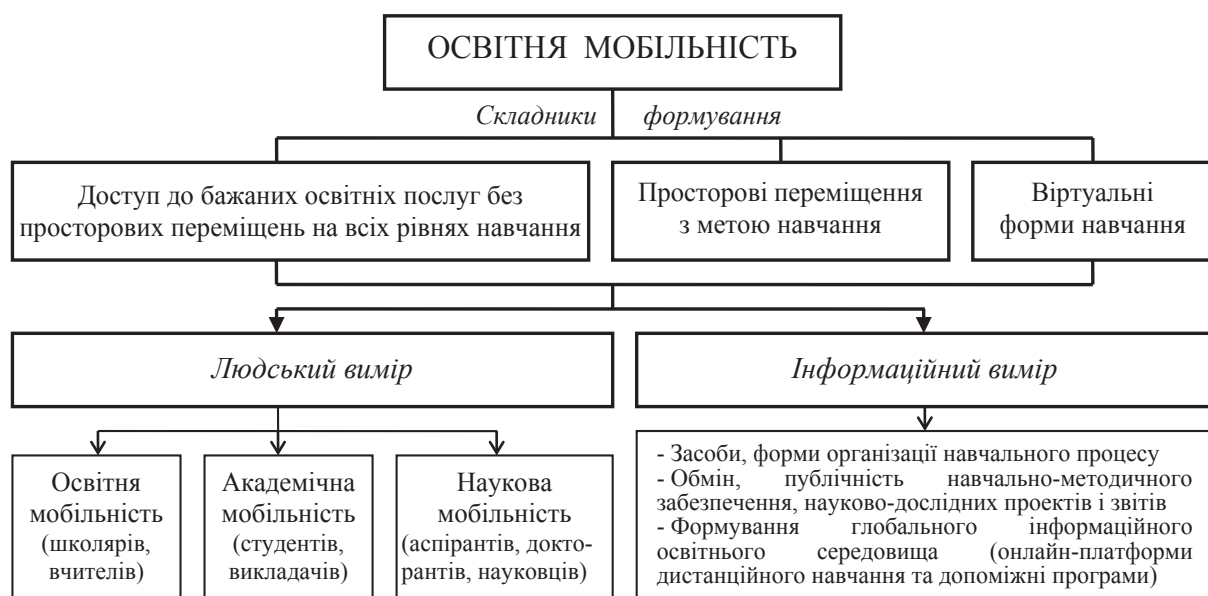


Рис. 2. Складники формування освітньої мобільності та їх характеристика

Джерело: побудовано автором

та необхідності окремого підходу до вивчення. Зростаюче значення освіти для нинішнього суспільства знань ставить нові вимоги до організації навчання, забезпечення мобільності в освітньому просторі, однак із недопущенням надмірних міграційних утрат, коли країну покидають освічені, з високим інтелектуально-трудова потенціалом особи. Тому освітня мобільність залишається актуальним предметом досліджень та не дарма викликає інтерес у багатьох українських дослідників. Можна підсумувати, що якщо поняття соціальної мобільності є найбільш розкритим у вітчизняних джерелах, зокрема в соціології, то освітня, у тому числі академічна, мобільність теж стає все більш актуальним напрямом у працях педагогів, соціологів та економістів.

Серед інших класифікаційних ознак видового розподілу мобільності важливим є мотив. Тут виділяємо *вимушену* і *добровільну мобільність*, які можуть бути ініціативними (поодинокими) і кумулятивними, тобто реалізуватись у сформованих соціальних (міграційних) мережах. Також важливо розділяти *реалізовану* і *нереалізовану мобільність*, причому остання може бути формальною, тобто не підкріпленою реальними діями, хоча й особа може бути незадоволеною умовами поточного проживання, та без необхідності реалізації, коли умови проживання повністю задовольняють особу.

Наслідковий контекст розподілу визначає *структурну* й *обмінну мобільність*. Як пише Р. Прима, посилаючись на знаного фахівця у сфері мобільної соціології П. Сорокіна, структурна мобільність зумовлена змінами в економічній і соціальній структурах суспільства, викликаними прогресуючим розвитком техніки і технології; обмінна мобільність детермінована нібито виключно соціальними факторами: розкриттям можливостей отримання

освіти, зростанням обсягу в цьому плані соціальних гарантій і пільг як шансу здійснити мобільність; зміною структури цінностей і мотивацій професійних досягнень [12, с. 129; 13, с. 15–16]. Окрім такого різного роду передумов формування мобільності населення, важливо розуміти наслідки її реалізації. У цьому контексті теж доцільно розглядати структурну та обмінну мобільність. Структурна мобільність за рахунок своїх кількісних, а в окремих випадках і якісних пропорцій може суттєво впливати на ситуацію в суспільстві, спричиняючи трансформаційні зміни. Фактично нині в умовах зростаючої міграційної активності населення багато держав переживають сильний вплив структурної мобільності з наслідковим відображенням на формуванні нового типу системи відносин.

Висновки з цього дослідження. Отже, мобільність є міждисциплінарним терміном, який можна розглядати як спроможність, готовність, рух, адаптацію, зміну, причину, наслідок. Мобільності властива розгорнута видова диверсифікація, що розкриває різні сфери прояву цієї властивості. Різні види мобільності у вітчизняній науці досліджені різною мірою. Особливо популярними об'єктами досліджень є мобільність соціальна й освітня (академічна). Просторовий характер мобільності, як правило, розглядається уже в результуючому аспекті – міграційному чи туристичному. Вважаємо, що теоретико-методологічна основа дослідження просторової мобільності потребує більшої уваги науковців в економічній сфері, оскільки дана категорія дає змогу реалізувати політику протидії втрат людського потенціалу та окреслювати прогресивні пріоритети забезпечення людського розвитку, тому формулювання сутності просторової мобільності населення буде предметом подальших досліджень автора.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Стрюк М.І. Мобільність: системний підхід / М.І. Стрюк, С.О. Семеріков, А.М. Стрюк // Інформаційні технології і засоби навчання. – 2015. – Т. 49. – Вип. 5. – С. 37–70.
2. Урри Дж. Мобільности / Дж. Урри ; пер. с англ. А.В. Лазарева ; вступ. ст. Н.А. Харламова. – М. : Праксис, 2012. – 576 с.
3. Свириденко Д.Б. Академічна мобільність: відповідь на виклики глобалізації : [монографія] / Д.Б. Свириденко. – К. : НПУ ім. М.П. Драгоманова, 2014. – 279 с.
4. Білик О.М. Мобільність в системі людського капіталу: методика оцінювання та напрями активізації : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.07 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка та політика» / О.М. Білик. – Київ, 2009. – 20 с.
5. Сушенцева Л.Л. Формування професійної мобільності майбутніх кваліфікованих робітників у професійно-технічних навчальних закладах: теорія і практика : [монографія] / Л.Л. Сушенцева ; за ред. Н.Г. Ничкало ; Інститут професійно-технічної освіти НАПН України. – Кривий Ріг : Видавничий дім, 2011. – 439 с.

6. Василенко И.В. Социокультурная мобильность как философская проблема : дис. ... канд. филос. наук : спец. 09.00.11 / И.В. Василенко. – Волгоград, 1996. – 174 с.
7. Бреттелл К.Б. Теория миграций / К.Б. Бреттелл, Дж.Ф. Холлифилд // Методология и методы изучения миграционных процессов : [междисциплинарное учебное пособие] ; под ред. Ж. Зайончковской, И. Молодиковой, В. Мукомеля ; Центр миграционных исследований. – М., 2007. – С. 33–70.
8. Bhandari J.S. International migration theory: perspectives across the social sciences / J.S. Bhandari // GSTF. International Journal of Law and Social Sciences (JLSS). – Vol. 1, № 1, Jan 2012. – P. 90–95.
9. Devine E.T. Report on the desirability of establishing an employment bureau in the city of New York / E.T. Devine ; Russell Sage Foundation. – New York : Charities Publication Committee, 1909. – 238 p.
10. Чорний Р.С. Теоретико-методологічні та прикладні засади розвитку просторових форм організації українського суспільства в контексті використання трудового потенціалу : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : спец. 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка» / Р.С. Чорний. – Миколаїв, 2014. – 46 с.
11. Штундер І.О. Механізм формування ефективної зайнятості в умовах інноваційного розвитку економіки / І.О. Штундер // Соціально-трудова відносина: теорія та практика : збірник наукових праць КНЕУ. – 2014. – № 2(8). – С. 162–166.
12. Прима Р. Професійна мобільність фахівця як наукова проблема / Р. Прима // Педагогіка, психологія та медико-біологічні проблеми фізичного виховання і спорту. – 2008. – № 1. – С. 127–132.
13. Сорокин П.А. Человек. Цивилизация. Общество / П.А. Сорокин. – М., 1992. – 544 с.
14. Шпекторенко І.В. Поняття та структура феномену професійної мобільності державного службовця / І.В. Шпекторенко // Університетські наукові записки. – 2007. – № 4. – С. 467–472.
15. Оксамитна С.М. Міжгенераційна освітня мобільність у розрізі трьох вікових когорт населення сучасної України / С.М. Оксамитна // Наукові записки НаУКМА. Серія «Соціологічні науки». – 2006. – № 58. – С. 58–65.
16. Фамілярська Л.Л. Мобільність як перспективна складова сучасного освітнього процесу / Л.Л. Фамілярська // Інформаційні технології і засоби навчання. – 2014. – Т. 41. – Вип. 3. – С. 117–127.

УДК 338.24 : 316.334.3

Соціальні стандарти України: стан та перспективи змін

Іличок Б.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки
Національного університету «Львівська політехніка»

Статтю присвячено актуальним питанням забезпечення державою належних соціальних стандартів життя своїм громадянам. Дано характеристику офіційного рівня прожиткового мінімуму в Україні. Обґрунтовано, що держава знижує соціальні стандарти населення. Причиною зниження є дефіцит бюджетних коштів. Дефіцит є наслідком уникнення суб'єктів господарювання від оподаткування та неефективного використання коштів державного бюджету. Запропоновано резерви збільшення доходів державного бюджету й на цій основі підвищення рівня соціальних стандартів населення.

Ключові слова: соціальні стандарти, прожитковий мінімум, бідність, бюджетні кошти, доходи населення, уникнення оподаткування, соціальне забезпечення, соціальні гарантії.

Ильчок Б.И. СОЦИАЛЬНЫЕ СТАНДАРТЫ УКРАИНЫ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИЗМЕНЕНИЙ

Статья посвящена актуальным вопросам обеспечения государством необходимых социальных стандартов жизни своим гражданам. Дана характеристика официального уровня прожиточного минимума в Украине. Обосновано, что государство снижает социальные стандарты населения. Причиной снижения является дефицит бюджетных средств. Дефицит является следствием уклонения субъектов хозяйствования от налогообложения и неэффективного использования средств государственного бюджета. Предложены резервы увеличения доходов государственного бюджета и на этой основе повышения уровня социальных стандартов населения.

Ключевые слова: социальные стандарты, прожиточный минимум, бедность, бюджетные средства, доходы населения, уклонение от налогообложения, социальное обеспечение, социальные гарантии.

Ilychok B.I. SOCIAL STANDARDS OF UKRAINE: CURRENT SITUATION AND PROSPECTS FOR CHANGE

The article is devoted to essential issue of adequate social standards provided by the state. Characteristic of official subsistence level in Ukraine is presented. The state reduction of the social standards of the population is proved. The reason of reduction is budget deficit. The deficit is the result of avoiding tax payments and inefficient use of state budget. Reserves of increase state budget revenues and raising social standards are proposed.

Keywords: social standards, cost of living, poverty, budget money, income, tax evasion, social security, social guarantees.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогодні розвинуті держави світу значну увагу приділяють соціальній політиці шляхом забезпечення високих соціальних стандартів населення. Україна прагне вступу до ЄС. З огляду на наявний рівень життєзабезпечення основної маси громадян України та кризовий стан демографії вкрай актуальним є питання про якісне підвищення рівня соціальних стандартів населення та їх адаптації до норм ЄС.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Соціальна політика, соціальні стандарти, теоретико-методологічні та практичні проблеми їх забезпечення розкриті в працях Т. Башинського, О. Гордей, В. Гошовської, А. Колота, Е. Лібанової, Л. Сенів, Г. Ситника, В. Трощинського, Л. Черенко та інших відомих вчених. Однак, зважаючи на значну кількість досліджень про-

блеми соціальних стандартів в економічній літературі, можемо сказати, що у вітчизняній практиці існує здебільшого підхід, який розглядає соціальні стандарти з погляду забезпечення мінімального рівня споживання, що визначається на основі фізіологічних, соціальних і культурно зумовлених нормативів. Такий підхід не враховує фактичний середній стандарт життєвого рівня суспільства, як це прийнято у розвинених країнах, зокрема в країнах ЄС.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Враховуючи перспективи подальшого економічного розвитку України, бажання інтегруватися в ЄС, наявні значні демографічні проблеми, необхідно адаптувати вітчизняні методики визначення соціальних стандартів до вимог країн ЄС та пропонувати шляхи забезпечення дотримання цих стандартів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у тому, щоб здійснити аналіз стану забезпечення соціальних стандартів в Україні, дати характеристику їх рівня й запропонувати шляхи підвищення соціальних стандартів в державі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відновивши державність України, вітчизняне суспільство свідомо та майже одноголосно зробило вибір на користь побудови соціально орієнтованої ринкової системи. До такого вибору українців переконливо спонукали високі стандарти життя країн з соціально-ринковим господарством, які були та й нині є значно кращими за тодішні радянські.

З огляду на актуальність показника соціальних стандартів детально розглянемо його суть. У ст. 1 Закону України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» соціальні стандарти визначено як встановлені законами, іншими нормативно-правовими актами соціальні норми і нормативи або їх комплекс, на базі яких визначаються рівні основних державних соціальних гарантій. Зазначеним Законом передбачено лише один державний соціальний стандарт, а саме прожитковий мінімум, який визнано базовим соціальним стандартом. На його основі «визначаються державні соціальні гарантії та стандарти у сферах доходів населення, житлово-комунального, побутового, соціально-культурного обслуговування, охорони здоров'я та освіти».

У цьому ж Законі державні соціальні стандарти – це соціальні норми і нормативи, які визначено як показники необхідного споживання продуктів харчування, непродовольчих товарів і послуг та забезпечення освітніми, медичними, житлово-комунальними, соціально-культурними послугами. А державні соціальні гарантії – це встановлені законами мінімальні розміри оплати праці, доходів громадян, пенсійного забезпечення, соціальної допомоги, розміри інших видів соціальних виплат, встановлені законами та іншими нормативно-правовими актами, які забезпечують рівень життя, не нижчий прожиткового мінімуму.

Прожитковий мінімум – це вартісна величина набору продуктів харчування, достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження його здоров'я, а також мінімального набору непродовольчих товарів та мінімального набору послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості.

У світовій практиці люди, які мають рівень доходів, менший за прожитковий мінімум, вважаються бідними. Наприклад, у країнах ЄС бідною вважається особа, чий дохід становлять менше 60% від середнього доходу на душу населення по країні Євросоюзу, де вона проживає.

Сучасна світова наука визначає бідність як неможливість через нестачу коштів підтримувати спосіб життя, притаманний конкретному суспільству в конкретний період часу.

Дещо інше визначення бідності застосовується в чинному законодавстві України, коли під цим терміном розуміється неможливість підтримувати мінімальний рівень споживання, що визначається на основі фізіологічних, соціальних і культурно зумовлених нормативів.

Відмінність у цих визначеннях, по суті, полягає в тому, що за першим бідними вважаються всі, хто живе нижче за певний фактичний середній стандарт суспільства, а за другим – лише ті, хто живе нижче за визначений суспільством мінімальний рівень.

У сучасній Україні дуже актуальною є проблема гарантування державою хоча б мінімально необхідних умов життя пересічним громадянам. Цю проблему характеризує показник частки населення із середньодушовими доходами в місяць, нижчими за прожитковий мінімум (рівень бідності). Його динаміку відображено на рис. 1.

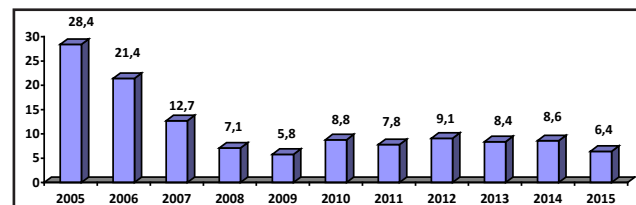


Рис. 1. Частка населення з середньодушовими еквівалентними доходами в місяць, нижчими прожиткового мінімуму, протягом 2005–2015 років, %

Джерело: підготувалося на основі статистичного щорічника України за 2015 рік [2]

Згідно з інформацією з рис. 1 частка населення в Україні з середньодушовими доходами в місяць, нижчими за прожитковий мінімум, із 28,4% у 2005 році зменшилася до 6,4% у 2015 році. Тобто, наприклад, у 2015 році за загального погіршення економічного стану в державі офіційна статистика фіксує покращення соціального забезпечення населення, зокрема щодо рівня 2014 року. Такі офіційні дані є щонайменше дискусійними. Адже станом на 2015 рік, згідно з даними Євростату,

у заможній Німеччині бідність загрожує приблизно 16,7% населення, тоді як в кризовій Україні – лише 6,4% [2, с. 84].

У 2015 році з огляду на спад економіки, галопуючу інфляцію та значне подорожчання комунальних послуг рівень життя пересічного населення погіршився. Це підтверджує й інформація від Світового банку з Економічного огляду та макроекономічного прогнозу для України, де зазначається, що «у 2015 році рівень бідності в Україні збільшився майже вдвічі та залишиться високим до 2018 року з огляду на складну бюджетну ситуацію та подальше підвищення тарифів на житлово-комунальні послуги» [5, с. 1].

Згідно з прогнозами НБУ у 2017 році чисельність отримувачів субсидій зросте до 8,5 мільйонів сімей (з 15,0 мільйонів сімей), на що в держбюджеті закладено 47,1 млрд. грн. [12].

Більше половини домашніх господарств у 2015 році стали отримувати житлові субсидії. Держава, призначивши домашнім господарствам житлові субсидії, автоматично визнала, що вони мають менші доходи, ніж реально наявний прожитковий мінімум. Такий стан справ переконливо свідчить про те, що у 2015 році більше половини домогосподарств були не в змозі самостійно забезпечити мінімально необхідні витрати на прожиття. Тобто наявна в Україні станом на 2015 рік методика визначення прожиткового мінімуму суперечить суті Закону України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії».

За вищенаведених обставин стає очевидним, що соціальна політика в Україні реалізується за прагматичним сценарієм, суть якого полягає в тому, що держава встановлює соціальні стандарти, зокрема прожитковий мінімум, не на такому рівні, який науково обґрунтований для мінімального повноцінного життєзабезпечення, а на такому рівні, який державний бюджет реально спроможний забезпечити для виживання населення в наявних умовах.

За наявного підходу до реалізації соціальної політики та за значного погіршення стану державних фінансів, як це було у 2014–2015 роках, відбувається зниження офіційних соціальних стандартів. Цей процес має місце тоді, коли індексація рівня прожиткового мінімуму не є адекватною щодо наявних темпів інфляції. Для підтвердження сказаного скористаймося інформацією з табл. 1, в якій за відповідні роки подано співвідношення обсягу прожиткового мінімуму до обсягу ВВП на одну особу в середньому за місяць протягом

Таблиця 1

Динаміка співвідношення обсягу прожиткового мінімуму до обсягу ВВП на одну особу в середньому за місяць протягом 2005–2015 років

№ з/п	Показники	Значення показників										
		2005 рік	2006 рік	2007 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік
1	Прожитковий мінімум, грн./особу ¹	423,0	463,8	518,5	607,5	638,5	843,17	914,08	1 042,42	1 113,67	1 176,0	1 227,33
2	ВВП на одну особу, грн. ²	9 372	11 630	15 496	20 495	19 862	24 429	29 519	32 002	33 473	36 904	46 201
3	ВВП на одну особу в місяць, грн.	781	969,17	1 291,33	1 707,92	1 655,17	2 035,75	2 459,92	2 666,83	2 789,42	3 075,33	3 850,08
4	Співвідношення прожиткового мінімуму до ВВП на одну особу в місяць, %	54,2	47,9	45,3	35,6	38,6	41,4	37,2	39,1	39,9	38,2	31,9

Джерело: підготовувалося на основі таких джерел:

¹ Статистичний щорічник України за 2015 рік / Державна служба статистики України. – К., 2016. – С. 84;

² Статистичний збірник. Соціальні стандарти рівня життя населення / Державна служба статистики України. – К., 2016. – С. 15.

2005–2015 років. Пропонований показник дає можливість отримати якісну інформацію щодо реальної динаміки рівня прожиткового мінімуму в державі, стосовно динаміки показника ВВП в середньому на одну особу в місяць, максимально усунувши вплив інфляційного чинника та нееквівалентну індексацію доходів відносно рівня інфляції.

Результати обчислень з табл. 1 відображені на рис.2. Ця інформація свідчить про те, що досліджуваний показник з 54,2% у 2005 році зменшився до 31,9% у 2015 році, тобто на 22,3%-х пункти, або на 41%. Така динаміка є вкрай негативним явищем в соціальній політиці держави та говорить про зниження рівня соціальних стандартів в Україні протягом досліджуваного періоду часу.

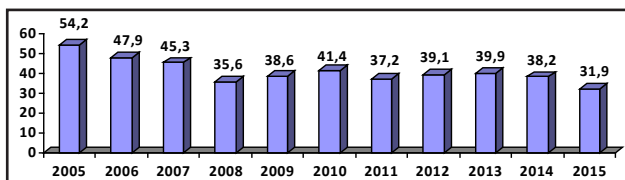


Рис. 2. Співвідношення обсягу прожиткового мінімуму до обсягу ВВП на одну особу в середньому за місяць протягом 2005–2015 років, %

Джерело: підготувалося на основі власних розрахунків, поданих у табл. 1

За минулі з 1991 року чверть століття «реформ» національного господарства вітчизняне суспільство зіштовхнулося з масштабними проблемами, спричиненими розвитком в національній економіці найбільш негативних елементів еволюції розвинутих держав.

Йдеться про дві базові проблеми в державному управлінні України:

- тотальне уникнення від оподаткування великих (олігархічних) корпорацій;
- масове розкрадання ресурсів державного бюджету, зокрема коштів, спрямованих саме на забезпечення соціальних стандартів найбільш потребуючих громадян держави.

Хоча офшорні махінації родом з Західного світу, розвинуті держави вже навчилися успішно боротися з цим злом. В нашому суспільстві досі не лише не вироблено «імунітету» до цього вкрай шкідливого для держави явища, але й правляча верства здебільшого сама заражена «офшорним вірусом».

З перемогою Революції Гідності громадськість стала масово викривати схеми розкрадання бюджетних коштів, і в цій проблемі намітилась позитивна тенденція до її вирішення в майбутньому. Зокрема, на зміну паперовим

державним тендерам прийшла вітчизняна електронна система публічних закупівель «ProZorro». На Світовому комунікаційному форумі в Давосі у 2016 році ця система перемогла в номінації «Технологія майбутнього» й була визнана однією з кращих у світі. Зі слів секретаря Національної ради реформ Дмитра Шимківа, лише у III кварталі 2016 року ця система дала змогу зекономити біля 3 млрд. грн. державних коштів під час здійснення публічних закупівель.

Згідно з інформацією Міністерства економічного розвитку і торгівлі України рівень тіньової економіки в Україні у 2015 році склав біля 40% [4]. З огляду на те, що у 2015 році ВВП України становив 1 980 млрд. грн. [3, с. 15], чисті прибутки тіньового сектору у 2015 році становили біля 790 млрд. грн. (1 980 млрд. грн. \times 0,40 = 792 млрд. грн.), з яких понад 500 млрд. грн. припадає на корпоративний сектор національного господарства.

Поряд з вищенаведеним в Україні колосальних масштабів сягають обсяги уникнення від оподаткування прибутку суб'єктів господарювання шляхом махінацій через офшорні компанії. Слід наголосити на тому, що ці операції відбуваються «згідно з чинним законодавством». Адже сам перелік офшорних зон затверджується розпорядженням Кабінету Міністрів України [6]. Відповідно, жодних позитивних зрушень в Україні у цій сфері за 2014–2016 роки практично не відбулося.

Наприклад, сьогодні на кожному сегменті вітчизняного ринку промислових товарів підприємства корпорацій олігархів займають від 60% до 95% ринку. Вони в повному обсязі продають свою продукцію торговим домам за ціною на рівні рентабельності. Торгові дома збувають цю продукцію посередникам та споживачам вже за значно вищою ціною. Прибуток торгових домів, зареєстрованих в офшорах, фактично не оподатковується.

Масштаби такої схеми уникнення від оподаткування стосовно податку з прибутку в Україні в рік перевищують 300 млрд. грн. (понад 11 млрд. дол. США). Вітчизняні олігархи, отримавши понад 300 млрд. грн. прибутків, за ставкою оподаткування прибутку в 25% повинні би сплатити до держбюджету біля 75 млрд. грн.

За такою ситуацією Міністерство економічного розвитку і торгівлі України зазначає, що наявний стан справ з уникненням від оподаткування обумовлений «значним податковим навантаженням на корпоративний сектор на тлі високої вартості кредитних ресурсів

й несприятливої зовнішньоекономічної кон'юнктури на ключових товарних ринках» [4]. І нічого про неефективну роботу фіскальної служби щодо зменшення обсягів тіньової економіки не сказано.

Для довідки, у 2015 році Зведений Державний бюджет України отримав надходжень від податку з прибутку підприємств в сумі в 39,1 млрд. грн. [2, с. 230], що принаймні втричі менше, ніж обсяг потенційних надходжень.

Отримані через офшорні махінації надприбутки частково повертаються в Україну шляхом іноземних інвестицій. Зокрема, на 1 січня 2015 року загальний обсяг прямих іноземних інвестицій в Україні становив 45,7 млрд. дол. США, з яких 30% (13,7 млрд. дол. США) припадало на Кіпр [2, с. 515]. Жодна інша країна світу не вклала в Україну стільки прямих іноземних інвестицій, як невеличка острівна держава Кіпр. Наприклад, аналогічний показник Німеччини станом на 1 січня 2015 року складає лише 5,4 млрд. дол. США [2, с. 515], тобто є у 2,5 разів меншим, ніж показник Кіпру.

Внаслідок наявного стану справ держава недоотримує значні обсяги податкових ресурсів, необхідних для підвищення соціальних стандартів населення. А ті мізерні ресурси, зокрема соціальної сфери, якими володіє держбюджет, у значній своїй масі використовуються неефективно, що наочно нам доводять як численні приклади нині викритих зловживань державних чиновників, так і задекларовані державними чиновниками статки при електронному декларуванні.

Зокрема, українські народні депутати, маючи офіційний рівень доходів у чотири рази нижчий, ніж аналогічний рівень доходів членів польського сейму, задекларували майно, яке в середньому у п'ять разів перевищує статки членів польського парламенту. Аналогічна ситуація відбувається з доходами керівництва уряду та інших гілок влади в Україні [7]. Тобто правляча верхівка держави розкошує «як сир в маслі», при цьому змушує понад половину населення жити за «діогенівськими» нормами.

Наявність та значні масштаби зазначених вище проблем роблять неможливою еволюцію українського суспільства в питанні побудови соціально-ринкового господарства з високими соціальними стандартами.

Для усунення перелічених вище проблем українське суспільство, недержавні громадські організації повинні активізувати роботу державних органів за двома стратегічними напрямками:

- 1) реальне забезпечення публічності в контролі за використанням бюджетних коштів;
- 2) обмеження обсягів офшорних махінацій великих корпорацій.

Ці завдання мають певну специфіку щодо їх реалізації. Перша проблема вимагає негайного забезпечення публічності в контролі за використанням бюджетних коштів та реального покарання державних посадовців, винних як у саботажі цих змін, так і в отриманні тіньових доходів.

Розв'язання другої проблеми повинно відбуватися на основі системних поступових змін у діяльності Державної фіскальної служби. Двадцять років тому автор уже пропонував фіскальній службі України системний підхід, здатний поступово суттєво зменшити рівень тіньової економіки в державі [8]. Цей підхід можна застосувати й сьогодні до поетапного обмеження обсягів офшорних махінацій власників великих корпорацій. Для цього під час використання цієї системи основним критерієм оцінки слід взяти рентабельність операційної діяльності підприємств корпорацій та порівнювати її з аналогічним показником в середньому по виду діяльності цих корпорацій [9, с. 94–97]. Ті підприємства, чий показник рентабельності операційної діяльності будуть нижчими за середні показники по даному виду діяльності, й повинні ставати об'єктами дослідження фіскальної служби. За умови залучення до цього процесу ще й Антимонопольного комітету України та інших контролюючих служб керівництво держави забезпечить діяльність даних сегментів ринків на конкурентних засадах та суттєво обмежить обсяги операцій офшорних торгових домів, створених при цих корпораціях.

За умови підвищення показників рентабельності операційної діяльності досліджуваних підприємств зростатимуть середні показники рентабельності операційної діяльності за видом їх діяльності. Як наслідок, виявлятимуться інші підприємства, де зазначені досліджувані показники будуть нижчими за середні. Тепер вже ці наступні підприємства-аутсайтери за показником рентабельності операційної діяльності ставатимуть об'єктами перевірки у вищенаведений спосіб. І так мусить відбуватися постійно.

Адже наявна нині ситуація в економіці держави, коли основна маса олігархічного корпоративного сектору працює з рентабельністю операційної діяльності у 2–4% [2, с. 480], є відверто анекдотичною.

За необхідністю у діяльності контролюючих органів можна застосувати й більш складний критерій оцінки – показник соціальної відповідальності підприємництва щодо сплати податку з прибутку в розрахунку на одного працюючого [9, с. 128–133]. Принцип застосування цього критерію оцінки аналогічний до вищенаведеного.

Своє вагоме слово у цьому процесі повинен сказати й український парламент. Наприклад, після «панамського скандалу» в Англії планують запровадити кримінальну відповідальність для компаній, які дозволятимуть своїм працівникам допомагати іншим в ухилення від сплати податків [13].

З огляду на наявний рівень життєзабезпечення основної маси населення України та вкрай загрозливі процеси в демографії уряду саме час підіймати питання про зменшення обсягів уникнення суб'єктів господарювання від сплати податків [10], збільшення доходів державного бюджету з наступним підвищенням соціальних стандартів населення. А збільшення доходів державного бюджету та їх ефективніше використання створять реальні передумови для суттєвого покращення соціальних стандартів в Україні та їх адаптації до вимог ЄС.

Спочатку бажано, щоб соціальна політика держави відмовилася від вищезгаданої прагматичної стратегії, яка мала на меті лише виживання індивідуумів в складних соціально-економічних умовах, та перейшла до ціннісно-раціональної стратегії соціальної політики, яка передбачає забезпечення добробуту та всебічного розвитку громадян і суспільства.

Першим кроком на шляху до реалізації цієї стратегії має бути встановлення прожиткового мінімуму на рівні, не нижчому 50% від обсягу ВВП в розрахунку на одну особу в місяць, як це, наприклад, було у 2005 році при приході до влади переможців Помаранчевої революції. Наприклад, за пропонуваною стратегією у 2015 році прожитковий мінімум мав би становити 1 925 грн., тобто бути на 57% вищим від офіційного рівня 2015 року в 1 227,33 грн. (див. табл. 1).

Зростання фінансових можливостей держави та її дії щодо підвищення прожиткового мінімуму до соціально необхідного рівня дадуть змогу для збереження і розвитку людського потенціалу держави, підтримки ефективного стимулювання діяльності людей, систем їхньої соціалізації та життєзабезпечення. Збільшення рівня прожиткового мінімуму пропорційно позначиться на доходах працівни-

ків бюджетного сектору економіки, зростанні сукупного попиту в економіці, обсягах виторгу та прибутків суб'єктів господарювання, обсягах надходжень податків до бюджетів усіх рівнів тощо.

Зростання доходів найбільш незахищених верств населення зменшить витрати бюджету держави на субсидії домашнім господарствам щодо сплати комунальних послуг.

За реалізації пропонованих заходів українське суспільство наблизиться до мети, за яку воно дружно голосувало у 1991 році, жертвувало життями на Майдані взимку 2013–2014 років та нині героїчно бореться з московською агресією на Донбасі. А саме зробить вагомий поступ до побудови демократичного суспільства, здатного забезпечити пересічним громадянам соціальні стандарти життя на рівні розвинених країн Європи [11]. Людських та технологічних ресурсів для реалізації цієї мети в Україні достатньо.

Подібні зміни у 1947–1952 роках відбулися у Німеччині, у 1990–1995 роках – у Чехії. Сьогодні українське суспільство здебільшого прагне реалізації пропонованих змін. А їх втілення потребує не мільярдних кредитів та інвестицій, а щирого бажання й твердої, принципової політичної волі центрального керівництва держави, підкріпленої конструктивною наполегливістю лідерів громадянського суспільства України.

Висновки з цього дослідження. В процесі вже понад 25-річного реформування національної економіки не лише українське суспільство не отримало омріяних соціальних стандартів Західного світу, на які ми щиро сподівалися у 1991 році, але й не відбулося навіть покращення рівня колишніх «дореформених» стандартів.

Діючі сьогодні в Україні методики та обчислені на їх основі соціальні стандарти населення не забезпечують основних соціальних гарантій у сфері доходів. Така ситуація є наслідком обмежених можливостей державного бюджету щодо забезпечення на належному рівні цих стандартів. Основними факторами дефіциту фінансових ресурсів бюджету держави є уникнення від оподаткування суб'єктами господарювання та неефективне використання бюджетних коштів. Запропоновані в дослідженні системні заходи за умови їх реалізації урядом спроможні суттєво обмежити обсяги тіньової економіки та забезпечити збільшення податкових надходжень до державного бюджету, необхідних для підвищення соціальних стандартів українського суспільства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/laws/show/2017-14.
2. Статистичний щорічник України за 2015 рік / Державна служба статистики України. – К., 2016. – 574 с.
3. Статистичний збірник. Соціальні стандарти рівня життя населення / Державна служба статистики України. – К., 2016. – 200 с.
4. Рівень тіньової економіки України знизився до 40% ВВП / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/news/2016/07/4/597966>.
5. Світовий банк: Економічний огляд та макроекономічний прогноз для України 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://un.org.ua/ua/publikatsii-ta-zvity/un-in-ukraine-publications/3810-svitovyi-bank-ekonomichnyi-ohliad-ta-makroekonomichnyi-prohnoz-dlia-ukrainy-2016>.
6. Про затвердження переліку держав (територій), які відповідають критеріям, установленим підпунктом 39.2.1.2 підпункту 39.2.1 пункту 39.2 статті 39 Податкового кодексу України : Розпорядження КМУ від 16 вересня 2015 року № 977-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kodeksy.com.ua/norm_akt/source-KMY/type-Rozporядження/997-16.09.2015.htm.
7. Матеуш Б. Польські депутати бідні як церковні миші, порівнюючи з українськими колегами. Школа управління Українського католицького університету / Б. Матеуш [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://spm.usu.edu.ua/2016/11/03/polski-deputaty-bidni-yak-tserkovni-myshi-porivnyuyuchy-z-ukrayinskymu-kolegamu>.
8. Іличок Б. Проблема тіньової економіки в Україні та шляхи її розв'язання / Б. Іличок // Регіональна економіка. – 1997. – № 3. – С. 134–142.
9. Іличок Б. Аналізування діяльності суб'єктів господарювання на товарних ринках : [навч. посіб. для студ. вузів] / Б. Іличок. – Львів : НУ «Львівська політехніка», 2016. – 171 с.
10. Гуменюк В. Определение причин существования нелегального (теневого) предпринимательства / В. Гуменюк // Бізнес Інформ. – 2015. – № 7. – С. 160–165.
11. Сенів Л. Вступ до ЄС як шлях зростання доходів населення України / Л. Сенів // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Вип. 7. – Ч. 4. – С. 166–169 (Серія «Економічні науки»).
12. Субсидії в наступному році будуть отримувати на три мільйони більше сімей [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://news.address.ua/subsidii-v-sleduyuschem-godu-budut-poluchat-na-tri-milliona-bol-she-semej-37389>.
13. Деофшоризація: Берлін закликає створити міжнародний реєстр компаній [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dw.com/uk/деофшоризація-берлін-закликає-створити-міжнародний-реєстр-компаній/a-19177961>.

Управління фінансуванням навчальних закладів середньої освіти та їх інноваційний розвиток

Клименко С.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри теорії і методики управління
навчальними закладами освіти
Миколаївського обласного інституту
післядипломної педагогічної освіти

Стаття розглядає проблеми бюджетного забезпечення діяльності середніх навчальних закладів освіти та перспективи спрямованості їх розвитку в інноваційному напрямі. В абсолютному вимірі фінансування освіти в Україні менше у десятки разів порівняно з успішними країнами. Тому важливо забезпечити зростання його обсягів.

Ключові слова: освіта, фінансування, інновації, інфляційні процеси, ризики.

Клименко С.А. УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСИРОВАНИЕМ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ СРЕДНЕГО ОБРАЗОВАНИЯ И ИХ ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ

Статья рассматривает проблемы бюджетного обеспечения деятельности средних учебных учреждений образования и перспективы направленности их развития в инновационном направлении. В абсолютном измерении финансирование образования в Украине меньше в десятки раз сравнительно с успешными странами. Поэтому важно обеспечить рост его объёмов.

Ключевые слова: образование, финансирование, инновации, инфляционные процессы, риски.

Klimentko S.O. MANAGEMENT FINANCING OF EDUCATIONAL ESTABLISHMENTS OF SECONDARY EDUCATION AND THEIR INNOVATIVE DEVELOPMENT

The article examines the problems of the budgetary providing of activity of middle educational establishments of education and prospect of orientation of their development in innovative direction. In the absolute measuring financing of education in Ukraine less than in ten of one times comparatively with successful countries. It is important to provide the height of his volumes therefore.

Key words: education, financing, innovations, inflationary processes, risks.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Територія шкільного життя привертає увагу громадськості нагромадженням своїх проблем, зокрема фінансових. Існування сучасної школи неможливе без відповідної підтримки, тому виникає нагальна потреба опрацювати досвід фінансового забезпечення навчальних закладів, розглянути напрями грошових потоків та їх соціальне навантаження, що безпосередньо пов'язано зі станом економіки України. На її розвиток за 2014–2016 роки мали суттєвий вплив негативний зовнішньоекономічний фон, несприятлива цінова кон'юнктура на світових товарних ринках, зокрема на основні товари українського експорту – чорні метали, добрива та залізорудну сировину, зернові, застосування торговельних обмежень з боку країн-членів Митного союзу, перш за все Російської Федерації, а також втрата виробничих потужностей, інфраструктури та руйнування господарських зв'язків через військовий конфлікт на сході України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами фінансування шкільної освіти займалися такі українські дослідники, як, зокрема, В.З. Бугай, А.В. Горбунова, В.В. Насонова, Є.А. Огаренко, Я.Г. Бучковська, О.В. Неклюєнко, О.Г. Тягушева, Т.О. Ілляшенко, І.О. Радіонова, В.С. Курець. Але динамізм змін в економіці не дає змогу тривалий час користуватись адаптованими рецептами і вимагає відповідних рішень, особливо у напрямі інноваційного розвитку шкільної освіти.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Невирішеною залишається проблема планування і використання бюджетних коштів на рівні первинної ланки-отримувача – навчального закладу середньої освіти. Згідно з даними громадської організації «Батьки – SOS» (сюжет на телеканалі «1+1») 2015 року Міністерство освіти і науки не використало 2 млрд. грн. з бюджету, що суттєво зменшує ефективність їх вико-

ристання у наступному році через інфляційні процеси.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Фінансування шкільної освіти через бюджетну субвенцію регіонам залишається основним джерелом її розвитку і потребує використання гнучких і зрозумілих алгоритмів відповідної частини бюджетного процесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах, як зазначає аналітична доповідь «Формування єдиного відкритого освітньо-наукового простору України: оптимальне використання засобів забезпечення випереджального розвитку», «особливо важливим є те, що знання, трансляцію і генерування яких забезпечує освітньо-наукова система, дедалі більше – як безпосередньо, так і через пов'язані з освітою і наукою суспільні інституції і системи – стають джерелом економічного зростання і суспільного поступу в умовах браку додаткових вкладень праці і капіталу. Однакові за обсягом інвестиції дають набагато більший ефект за наявності кваліфікованих кадрів, здатних швидко й ефективно освоювати нові знання» [1]. В абсолютному вимірі фінансування освіти у нас менше у десятки разів порівняно з багатьма країнами. У Західній Європі найбільшу частку національного доходу на освіту виділяють скандинавські країни (наприклад, Данія витрачає з цією метою до 8,5% ВВП). Найбільше на освіту витрачають у США. Згідно з даними статистичних організацій ЮНЕСКО це складає біля 30% світових щорічних витрат на освіту, притому, що в країні проживає біля 4% загальної кількості дітей та молоді світу [2].

Згідно з «Правилами складання паспортів бюджетних програм місцевих бюджетів та звітів про їх виконання» розглядаємо такі визначення: паспорт бюджетної програми місцевого бюджету (бюджету об'єднаної територіальної громади) – документ, що визначає мету, завдання, відповідальних виконавців, результативні показники та інші характеристики бюджетної програми місцевого бюджету (далі – бюджетна програма) відповідно до бюджетного призначення, встановленого рішенням про місцевий бюджет [3]. Інформація, що міститься у паспорті бюджетної програми, застосовується для здійснення моніторингу, оцінки ефективності бюджетної програми, зокрема порівняльного аналізу ефективності бюджетної програми, контролю за цільовим використанням

бюджетних коштів. Паспорт бюджетної програми визначає відповідальних виконавців, мету, підпрограми (у разі їх формування), завдання, результативні показники та інші характеристики бюджетної програми згідно з бюджетними призначеннями, встановленими рішенням про місцевий бюджет. З наведених нормативних документів бачимо, що фінансування матеріально-технічного забезпечення середнього навчального закладу визначається шляхом складання розгорнутого кошторису відповідних витрат. Вивчити і застосовувати обґрунтування бюджетних підпрограм – завдання шкільних управлінців сучасного рівня [4]. Нещодавні події жовтня 2016 року щодо зруйнованої школи № 6 у м. Василькові дають змогу акцентувати увагу об'єднаних територіальних громад на передачі державою у їх власність приміщень шкіл за алгоритмом іншого українського Закону про об'єднання власників. Він передбачає проведення капітального ремонту. Необхідно законодавчо зобов'язати державу так само діяти щодо шкільних приміщень та передавати їх громадам лише у відремонтованому за державні кошти вигляді. До виконання таких конституційних зобов'язань держави необхідно передбачити інші форми користування шкільними приміщеннями, що розташовані на території об'єднаної територіальної громади [5]. Підписання необхідних документів не зменшить ефективність цільового використання приміщення середньої школи, але дасть змогу громадам витрачати кошти на розвиток освіти, не зменшуючи при цьому обсяги зобов'язань держави.

Алгоритм спільного фінансування освітнього процесу на території об'єднаної територіальної громади має бути вибудований на договірних засадах. Постійні зміни, що відбуваються в соціально-економічних системах на різних рівнях управління, вимагають трансформацій практично всіх підсистем, що забезпечують їх функціонування [6; 7; 8]. А це зумовлює необхідність пошуку вітчизняними освітніми закладами інноваційних засобів для забезпечення їх стабільного та збалансованого розвитку у сукупності економічної, екологічної та соціальної складових, серед яких особлива роль відводиться інноваційним складовим нової української школи. Врахування важливості впливу освітніх інновацій на розвиток економічної складової функціонування закладів середньої освіти забезпечує їх перспективи у стратегічному напрямі розвитку [9; 10; 11; 12].

Роль соціальних інновацій зростає також у накопиченні репутаційного капіталу установ, що підвищує рівень їх конкурентних переваг, а за цим й майбутнє освітніх закладів. Використання освітніх інновацій як ефективного інструменту зростання має включати урахування інтересів суспільства як сукупності всіх зацікавлених сторін з зовнішнього та внутрішнього середовища бізнесу, що зумовлює досягнення оптимальної ефективності для всіх учасників та дає змогу поєднувати економічні, екологічні та соціальні інтереси [13; 14].

Прискорений інноваційний розвиток, що базується на знаннях та інтелекті, потребує нової якості від освітньої системи держави. Як показує практика, за рахунок освіти персоналу високорозвинені країни отримують до 40% приросту валового внутрішнього продукту, а головними рушіями інтелектуалізації є глобальні суб'єкти – міжнародні організації, держави-лідери, потужні корпорації, інноваційні кластери, відомі особистості, які формують і визначають майбутні пріоритети. Інноваційний підхід в роботі передбачає таку форму трудової активності, якій притаманний процес перманентного пошуку нових рішень та результатами якої є творчий доробок, нововведення, соціальна або уречевлена цінність, задоволення потреб працівників і підприємства. Варто зазначити, що успішні компанії-лідери здійснюють інвестиції в програми, зміст яких пов'язаний з розвитком кроскультурних компетенцій, трансфером знань в командах та територіально віддалених підрозділах, передбачені спеціальні програми розвитку талантів в умовах змін та гнучких мотиваційних схем. Інноваційна освітня діяльність також відзначається ризиком, але він обов'язково повинен максимально прораховуватися. Інноваційні ризики у загальному значенні – це ймовірність неотримання визначеного результату під час здійснення заходу за умови використання всього потенціалу освітньої установи. Високий ризик у бізнесі супроводжується, як правило, і високою його компенсацією: можлива норма прибутку від впровадження інноваційних проектів набагато вище звичайної, одержуваної під час здійснення інших видів підприємницької діяльності. Саме це і дає змогу інноваційній сфері існувати і розвиватися. Ризик інноваційної діяльності тим вище, чим більше локалізований інноваційний проект; якщо ж таких проектів багато і вони в галузевому плані розосереджені, відповідно до закону великих чисел ризик мінімізується і ймовірність успіху інноваційного проекту

зростає. При цьому прибуток від реалізації успішних інноваційних проектів настільки великий, що перекидає витрати всіх інших невдалих розробок. Але ризики освітніх інновацій неможливо визначити як алгебраїчний підсумок. «Плюси» інноваційних досягнень мають бути безсумнівними і коливатись лише у діапазоні «більше / менше». Тому аналогії з бізнес-середовищем можливі, але не можуть бути використані простим копіюванням.

Ризики, що виникають в інноваційній освітній діяльності, налічують такі види, як, зокрема, ризики помилкового вибору інноваційного проекту; ризики незабезпечення інноваційного проекту достатнім рівнем фінансування; ризики невиконання господарських договорів (контрактів); ризики виникнення непередбачених витрат і недосягнення результатів; ризики посилення конкуренції; ризики, пов'язані з недостатнім рівнем кадрового забезпечення. Однією з причин виникнення ризику помилкового вибору інноваційного проекту є необґрунтоване визначення пріоритетів стратегії освітнього розвитку, а також відповідних пріоритетів різних видів інновацій, здатних зробити внесок у досягнення стратегічної мети. Ризики незабезпечення інноваційного проекту «Тьюторська технологія як засіб реалізації принципу індивідуалізації в освіті» [15] достатнім рівнем фінансування включають в себе ризик неотримання коштів, необхідних для розроблення інноваційного проекту; ризик неотримання фінансових коштів в результаті неправильно обраного методу фінансування. Останнє означає, що орієнтація лише на бюджетне фінансування, відмова від участі у відповідних грантових, волонтерських, благодійних програмах може зірвати виконання науково-дослідної роботи.

Одним зі шляхів подолання кризових процесів в освітній галузі є забезпечення інноваційного характеру української освіти за рахунок створення тимчасових творчих колективів. Також серед основних проблем фінансування інноваційної освітньої діяльності в Україні в контексті євроінтеграції слід виділити такі: обмежені можливості залучення бюджетних ресурсів; відсутність власних ресурсів навчальних закладів середньої освіти; нерозвиненість інституційних інвесторів (благодійних фондів, громадських організацій тощо); відсутність дієвої правової бази залучення необхідних коштів, зокрема коштів іноземних інвесторів. Обсяги інвестицій, які надходять в Україну, залишаються низькими, а їхня струк-

тура не дає можливості говорити про їхній інноваційний характер, тому що у ній переважають вкладення у виробничу сферу низько-технологічних виробництв та у сферу торгівлі, які ведуть до зростання імпорту продукції споживчого характеру. Орієнтація на інноваційний розвиток національної економіки вимагає акцентування уваги на забезпеченні ефективного інноваційного розвитку і окремо взятих установ, підприємств, організацій, зокрема, навчальних закладів. Це пов'язано з якість інновацій, що впроваджуються у процес розвитку організацій та обумовлює актуальність досліджень, присвячених проблематиці їх інноваційного розвитку та складових цього типу розвитку, від яких залежить його ефективність.

Висновки з цього дослідження. Проблема об'єктивного визначення обсягів фінансування шкільної освіти залишається актуальною, оскільки нормативний метод фінансування освіти створює передумови

для раціонального використання коштів державного бюджету і забезпечення якості підготовки спеціалістів на рівні вимог державного освітнього стандарту. Варто звернути увагу зауваження А.В. Захарчук про те, що «завдяки старанням педагогів-новаторів нових орбіт сягало мистецтво навчання і виховання, їм належать різноманітні відкриття. На новаторську педагогічну практику зорієнтовано і немало представників науки, які свої авторські програми реалізують у закладах освіти не як експериментатори, а як учителі й вихователі. У новаторській педагогіці багатогранно втілена творча сутність навчально-виховного процесу. Якщо наукова педагогіка розвиває загальні закономірності і теоретичні проблеми виховання, то новаторська творить ефективні педагогічні технології» [16]. З огляду на інноваційну орієнтацію розвитку середньої освіти проблеми її фінансування потребують своєчасного вирішення та достатнього наповнення шкільних бюджетів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Формування єдиного відкритого освітньо-наукового простору України: оптимальне використання засобів забезпечення випереджального розвитку : аналітична доповідь [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/Science_educational-e2f67.pdf.
2. Витрати на освіту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rb.com.ua/ukr/marketing/tendency/8324>.
3. Сучасний стан фінансування закладів освіти в Україні / [В.З. Бугай, А.В. Горбунова, В.В. Насонова] // Економіка. Вісник Запорізького національного університету.
4. Огаренко Є.А. Правові аспекти фінансування галузі освіти України / Є.А. Огаренко // Фінансове право. – 2010. – № 1(11). – С. 27–31.
5. Бучковська Я.Г. Проблеми фінансування освіти в Україні / Я.Г. Бучковська // Наука й економіка. – 2010. – № 2(18). – С. 20–24.
6. Неклюєнко О.В. Аналітичні аспекти засад фінансування освіти / О.В. Неклюєнко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nB.gov.ua/portal/soc_gum/Znpkhist/2010_2/10novzfo.pdf.
7. Тягушева О.Г. Державне управління фінансового забезпечення розвитку освітньої системи України / О.Г. Тягушева [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuV.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr/du/2009_3/files/DU309_49.pdf.
8. Сас Н.М. Альтернативні джерела фінансування освіти / Н.М. Сас [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://l.pnpu.edu.ua/nauka/Vitoki/2009_vutoku_6/sas.pdf.
9. Курець В.С. Напрями вдосконалення системи фінансування закладів шкільної освіти в Україні / В.С. Курець // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2010. – № 1. – С. 187–192.
10. Ілляшенко Т.О. Проблеми та перспективи фінансування освіти і науки в Україні в умовах економічної кризи / Т.О. Ілляшенко, І.О. Радіонова // Механізм регулювання економіки. – 2010. – № 1. – С. 223–228.
11. Шрамко О.О. Проблеми фінансування освіти на сучасному етапі / О.О. Шрамко, Е.В. Бахчеван // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – Вип. 2(53). – С. 289–293.
12. Гриневич Л.М. Тенденції децентралізації управління базовою освітою в сучасній Польщі / Л.М. Гриневич [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dissert.com.ua/ytent/36482.html>.
13. Красняков Є.В. Державна політика в галузі освіти та її фінансове забезпечення / Є.В. Красняков // Вісник Національної академії державного управління при Президенті України. – 2009. – Вип. 4. – С. 283–290.
14. Мякотіна Н.А. Соціальні інновації у забезпеченні економічного зростання / Н.А. Мякотіна [Електронний

ресурс]. – Режим доступу : <http://knigilib.net/book/12-yekonomika-kryma-1-422013-nauchno8208prakticheskij-zhurnal>.

15. Тьюторська технологія як засіб реалізації принципу індивідуалізації в освіті [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://sites.google.com/.../tutorskatehnologiaak>.

16. Захарчук А.В. Інноваційні технології навчання в сучасній школі / А.В. Захарчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : social-science.com.ua/article/263.

УДК 331.108

Особливості ефективності саморегуляції у здійсненні та реалізації соціальної політики в країні

Коваль Н.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів
Вінницького національного технічного університету

У статті розглянуті актуальні проблеми оцінювання ефективності соціальної політики, представлена специфіка механізму об'єктивної соціальної саморегуляції. Представлені основні напрями підвищення соціальних стандартів життя. Наведені пріоритетні напрями соціальної політики на основі проаналізованих системних деформацій у країні.

Ключові слова: стандарти життя, соціальна політика, саморегуляція, соціальний потенціал, соціальні деформації.

Коваль Н.О. ОСОБЕННОСТИ ЭФФЕКТИВНОСТИ САМОРЕГУЛЯЦИИ В ОСУЩЕСТВЛЕНИИ И РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В СТРАНЕ

В статье рассмотрены актуальные проблемы оценки эффективности социальной политики, представлена специфика механизма объективной социальной саморегуляции. Представлены основные направления повышения социальных стандартов жизни. Приведены приоритетные направления социальной политики на основе проанализированных системных деформаций в стране.

Ключевые слова: стандарты жизни, социальная политика, саморегуляция, социальный потенциал, социальные деформации.

Koval' N.O. FEATURES EFFICIENCY SELF-REGULATION IN THE EXERCISE AND IMPLEMENTATION OF SOCIAL POLICY IN THE COUNTRY

In the article the actual problems of evaluating the effectiveness of social policy, presented specific mechanism of objective social self. The basic directions of improving social standards. A priorities for social policy based on the analyzed system deformities in the country.

Keywords: standard of living, social policy, regulation, social capacity, social strain.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах формування ефективної конкурентоспроможної економіки, спрямованої на підвищення економічних та соціальних стандартів життя для кожного громадянина, одним із першочергових завдань є пошук шляхів належного соціального захисту населення. Стрімке розшарування суспільства за матеріальним та соціальним статусами призвела до зростання соціальної напруги, майнової нерівності, розвитку недобросовісної конкуренції й підприємництва.

Рух України шляхом європейської інтеграції має супроводжуватись прогресом у людському розвитку і, відповідно, досягненням визначених ними значно вищих орієнтирів у рівні життя широких верств населення, забезпеченні непрацевдатних членів суспільства, тривалості життя, рівні освіти, культури та духовності, доступності якісних соціальних послуг тощо [1, с. 4].

Низька ефективність діючих соціальних програм зумовлена насамперед їх недостат-

нім фінансуванням та слабкою соціальною спрямованістю бюджетної політики. Навіть незважаючи на збільшення обсягів бюджетного фінансування соціальної сфери останнім часом, ситуація реально не поліпшується. Це підтверджується дослідженням взаємозв'язків показників, що характеризують стан і охорону здоров'я у регіонах України. Соціальний захист не виконує належним чином свої функції, через що практично не зменшується бідність, до якої найбільш схильні сім'ї з дітьми; переважно пільги мають декларативний характер; більша частина соціальних послуг надається на низькому рівні; не забезпечується рівна доступність до якісних соціальних послуг (освітніх, медичних, культурних, житлово-комунальних тощо), особливо для сільських мешканців [2, с. 9].

Механізмом забезпечення належних умов життя та добробуту людей, життєдіяльності суспільства, досягнення соціальної злагоди та цілісності є соціальна політика держави. За відсутності консолідованої національної

стратегії у соціальній політиці, яка б забезпечувала формування гармонійних відносин між різними соціальними прошарками, окремі розрізнені урядові заходи соціальної підтримки виявилися неспроможними кардинально вплинути на подолання вищезазначених негативних тенденцій. Відсутність системного підходу до формування державної соціальної політики, державних соціальних гарантій, сучасного інструментарію вибору пріоритетів соціальної політики та механізмів її реалізації призвела до фрагментарності вирішення нагальних соціальних проблем. Більшість заходів соціальної політики має декларативний характер і у повному обсязі не реалізована.

Дефіцит фінансових ресурсів, який зберігається щодо фінансування соціальної сфери в Україні, накладає суттєві обмеження на реалізацію соціальної політики. З іншого боку, з огляду на обов'язкову інтегрованість соціальної політики у загальну стратегію соціально-економічних перетворень під час її розроблення слід виходити також з наявності ряду загроз, які впливають з сучасного соціально-демографічного становища України.

Серед таких загроз слід назвати погіршення демографічної ситуації і стану генофонду; падіння життєвого рівня значної частини населення, посилення майнового розшарування суспільства та загострення на основі цього соціальної напруженості, розбіжність інтересів різних соціальних груп і низька суспільна підтримка економічної політики держави; зростання розриву між реальною вартістю робочої сили та джерелами її відшкодування; низькій платоспроможний попит населення та рівень споживання; безробіття, зокрема приховане; звуження прошарку населення із середніми доходами; соціальна незахищеність непрацездатних та пенсіонерів; обмеження доступу до системи охорони здоров'я, освіти.

Наявність та гострота визначених загроз свідчить про вкрай низьку ефективність соціальної політики в Україні та залишає відкритими багато питань і проблем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оцінювання ефективності соціальної політики, соціального захисту, регулювання соціальної сфери розглядаються в працях О. Амоші, Т. Аткинсона, Н. Борецької, М. Волгіна, В. Гейця, О. Грішнєвої, Г. Еспінг-Андерсена, Т. Заславської, Т. Кір'ян, А. Колота, В. Куценко, Е. Лібанової, О. Макарової, Т. Маршалла, В. Новікова, О. Новіко-

вої, У. Садової, Дж. Стигліця, Р. Тітмуса, Є. Холостової, О. Яременка та багатьох інших вітчизняних і зарубіжних учених.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас в економічній літературі недостатньо відображені такі важливі питання, як оцінка та підвищення ефективності соціальної політики на різних рівнях, оптимізація наявного механізму формування та реалізації соціальної політики з урахуванням міжнародних стандартів і сучасних умов.

Формування цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження теоретичних питань соціальної діяльності в напрямі розроблення рекомендацій щодо ефективної реалізації соціальної політики в умовах безперервного розвитку економічної системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасних умовах потребують ґрунтовних розробок такі наукові проблеми, як підходи та механізми щодо оцінки соціально-економічної ефективності державних соціальних програм, дослідження впливу соціальних заходів держави на показники розвитку соціальної сфери, зокрема на рівень життя населення, демографічний розвиток, оцінка прямих та побічних наслідків впровадження тих чи інших соціальних програм.

Принцип взаємозв'язку об'єктивної соціальної саморегуляції і цілеспрямованої діяльності у здійсненні соціальної політики означає, що реалізація багатогранних завдань соціальної політики має ґрунтуватися на діалектичній єдності процесів конструктивної саморегуляції соціального розвитку та цілеспрямованої регулятивної діяльності, яка пов'язана зі здійсненням, реалізацією основних засад соціальної політики.

Процеси об'єктивної соціальної саморегуляції в соціально-економічному розвитку пов'язані насамперед з функціонуванням ринкових відносин. Ринок є соціальним по суті й постає як об'єктивний саморегулятор соціально-економічного життя, багатьох процесів, що зумовлюють розвиток соціальної сфери та соціальної політики. Складовими такої саморегуляції, що безпосередньо чи опосередковано впливають на соціальний розвиток, є процеси соціальної мобільності, соціально-демографічні відносини, пов'язані з відтворенням населення, ринок праці, що формується на основі попиту й пропозиції робочої сили, міграційні процеси, орієнтація трудових ресурсів на власні сили, а не на державу, процеси, пов'язані зі створенням

умов для соціального самозахисту людини, самозайнятості населення, саморегулювання структурних елементів фінансової системи соціального страхування тощо. Об'єктивна соціальна саморегуляція формує умови для різноманітних форм самоздійснення людини, передусім у сфері соціально-економічних відносин, сприяє повнішому розкриттю й самореалізації її трудового потенціалу, самовіддачі у трудовому житті на основі життєздатних мотиваційних механізмів продукуючої праці, а також створенню умов для розширення та поглиблення простору соціальної активності, утвердженню нової (позитивної) логіки соціальної динаміки особистості й суспільства.

Однак об'єктивна саморегуляція процесів розвитку суспільства, зокрема його соціальної сфери, містить як конструктивні, творчі, так і руйнівні, деструктивні моменти. Тому будь-яка абсолютизація ролі чинників об'єктивної саморегуляції суспільного розвитку обов'язково пов'язана з недооцінкою свідомої цілеспрямованої діяльності в цій сфері, насамперед активної, зваженої соціальної політики, значення якої в сучасних умовах істотно зростає, оскільки вона має реконструювати, здійснити кардинальну реформу соціальної сфери життєдіяльності суспільства.

Отже, специфіка механізму об'єктивної соціальної саморегуляції полягає в тому, що він не відтворюється автоматично, а реалізується за певних умов, які необхідно встановлювати й підтримувати свідомою цілеспрямованою діяльністю, що передбачає освоєння простору соціального буття соціальної сфери. Така діяльність, спрямована на впорядкованість процесів розвитку соціального буття, соціуму загалом, не лише не звужує механізм процесів об'єктивної соціальної саморегуляції, але й покликана забезпечити їх всебічну, багатогранну реалізацію.

Проаналізувавши практику розвитку процесів соціального буття в сучасному світі, можна дійти висновку, що загалом (принаймні у найбільш цивілізованих, розвинених країнах) відбувається еволюція механізмів об'єктивної соціальної саморегуляції в бік їх більшої впорядкованості, меншого впливу невпорядкованих, стихійних регуляторів. Це відбувається за рахунок суттєвої оптимізації свідомої регулятивно-саморегулятивної діяльності різних суб'єктів процесу соціального буття, соціальної політики, які набувають дедалі більшого досвіду контролю за невпорядкованими чинниками об'єктивної соціальної саморегуляції. Як наслідок, процеси

об'єктивної саморегуляції соціального буття тісніше переплітаються зі свідомою регулятивною й саморегулятивною діяльністю з його освоєння, функціонування соціальних процесів стає більш упорядкованим, внутрішньо врегульованим, менш стихійним.

Цілеспрямований процес здійснення соціальної політики стає найефективнішим, коли її суб'єкти створюють умови для найповнішої взаємодії соціального (зовнішнього) регулювання соціального розвитку та свідомого (внутрішнього) саморегулювання особистістю власного соціального потенціалу. Справді наукове регулювання соціального розвитку має відбуватися на основі його зближення зі свідомою саморегулятивною діяльністю, створювати умови для найповнішої реалізації внутрішньо саморегульованих засад в освоєнні соціального простору. Всебічний розвиток свідомих саморегульованих засад у реалізації особистісного соціального потенціалу людини, зміщення в цьому процесі акцентів із зовнішнього регулювання на внутрішнє є важливими закономірностями розвитку соціального буття, соціальної сфери, демократизації соціуму.

Оптимізація цілеспрямованого процесу регулювання соціального розвитку в сучасних умовах має бути пов'язана насамперед із стимулюванням здатності особистості до саморегулювання в освоєнні соціального буття, внутрішньої ціннісної мотивації, значення якої у процесі реалізації соціального потенціалу людини дедалі зростатиме. Саморозвиток цінностей соціального буття методом мотивації означає передусім пробудження соціальної ініціативи, творчості кожного суб'єкта процесу саморегуляції як на рівні соціальної спільності, так і на рівні окремої індивідуальності.

Підвищення ефективності цілеспрямованого процесу регулювання соціального розвитку неможливе без використання резервів внутрішньої соціальної активності особистості, бо вона, визнаючи вибір способу реалізації соціального потенціалу, істотно детермінуючи вибірковість суб'єкта регулятивно-саморегулятивної діяльності, посилює чи гальмує досягнення ним власної мети. Саморегуляція індивідуальністю способів соціального самоздійснення шляхом ціннісної мотивації сприяє формуванню в неї самостійності, здатності до самооцінки, самоконтролю, сукупності якостей, що сприяють утвердженню внутрішнього механізму саморегулювання.

Переміщення центру ваги в соціальному розвитку на внутрішню ціннісну мотивацію, свідоме саморегулювання власного соціаль-

ного потенціалу роблять людину не пасивним, інертним об'єктом соціального буття, соціальної сфери, а повноправним, активним, зацікавленим його учасником.

Соціальна політика – це визначальний напрям внутрішньої політики держави. Соціальна політика є складовою загальної політики, втілена в соціальні програми та різноманітні заходи, спрямовані на задоволення потреб та інтересів людей і суспільства [3].

Соціальна політика, на думку В. Токарь та Г. Морозюк, – це діяльність держави та її інститутів, органів місцевого самоврядування, вітчизняних і зарубіжних підприємств, установ усіх форм власності, їх об'єднань і асоціацій, громадських і приватних фондів, громадських і релігійних організацій, громадян щодо розвитку й управління соціальною сферою, щодо збалансування розвитку суспільства, забезпечення стабільності державного правління, соціального захисту населення, створення сприятливих умов для існування індивідів і соціальних спільнот. Головною метою соціальної політики є подолання соціальної напруги, досягнення рівноваги, стабільності, цілісності, консолідації, злагоди й динамізму суспільства [4, с. 4].

Основними завданнями соціальної політики в Україні є:

- адресна підтримка соціально незахищених верств населення;
- пенсійна реформа;
- забезпечення випереджального зростання вартості робочої сили;
- орієнтація стратегії економічного зростання на створення нових робочих місць;
- прискорений розвиток житлового будівництва, забезпечення доступності житла для різних верств населення;
- поліпшення системи охорони здоров'я;
- активна демографічна політика;
- примноження інтелектуального потенціалу суспільства;
- створення рівних можливостей для молоді у здобутті якісної освіти.

Результативність та ефективність соціальної політики визначається оцінкою рівня життя населення. О. Іляш та С. Гринкевич вважають, що «рівень життя населення – це соціально-економічна категорія, яка характеризує можливості суспільства щодо забезпечення життя, діяльності та всебічного розвитку. Він виражається сукупністю суспільних відносин і умов, що характеризують життя, працю, побут та інтелектуально-культурний розвиток людей, їх свободу та правову захищеність.

Його підвищення (соціальний прогрес) має бути пріоритетним напрямом державної соціально-економічної стратегії, зокрема, спрямованої на реалізацію засад соціально орієнтованої ринкової економіки» [5, с. 8].

Категорія «рівень життя» багатогранна і вміщує широкий спектр соціально-економічних відносин щодо умов життєдіяльності особи, домогосподарства, соціальних груп та населення країни. Основними елементами рівня життя є рівень та структура споживання матеріальних благ (продуктів харчування та непродовольчих товарів); рівень споживання послуг установ побутового обслуговування, охорони здоров'я, освіти, культури, соціального забезпечення, фізкультури; рівень забезпеченості житлом.

Надзвичайно злободенною й складною є проблема істотного підвищення (можливо, на цілий порядок) вартості робочої сили – найбільшої цінності держави. Низька вартість нашої робочої сили є спадком колишньої адміністративної системи. Тому подальше поглиблення трансформаційних процесів та ринкових реформ має бути органічно пов'язане з кваліфікованим розв'язанням і цієї проблеми. Як засвідчує західний досвід, основою відродження Західної Європи та Японії у повоєнний та наступні періоди був саме випереджальний розвиток соціальної сфери, інвестиції у «живий капітал». Відповідно, зростали й реальні доходи населення. З огляду на це можна зазначити, що все те, чого Захід досяг за останні 35–40 років, базується саме на випереджальному зростанні вартості робочої сили та платоспроможного попиту населення.

Незважаючи на те, що заробітна плата в Україні постійно підвищується, її нинішній розмір знаходиться серед найменших у Європі. Порівняно з країнами ЄС вона менша в 5–14 разів. Ось лише один приклад: у 2012 році мінімальна заробітна плата у Польщі становила 364,5 дол. (40% від середньої) [4]. У нас, за даними Держкомстату, в січні 2013 року середня заробітна плата дорівнювала 2 297 грн. (288,9 дол.). Вузкість внутрішнього ринку України (а це є найслабшим місцем вітчизняної економіки) зумовлюється насамперед цією ситуацією. Зрозумілим є й інше: ми ніколи не виконаємо завдання пенсійної реформи, якщо таке знецінення робочої сили триватиме й далі.

Розглядаючи це питання, маємо враховувати й таке положення: помиляються ті, хто вважає, що міжнародні інвестиції спря-

мовуються туди, де існує дешева робоча сила. Це відповідає істині лише в разі масового індустріального виробництва. В останні 20–30 років чітко окреслилася інша тенденція, а саме капітал спрямовується в регіони, де є висококваліфікована робоча сила, продуктивність праці якої у декілька разів вища від малокваліфікованої. Невипадково майже 90% прямих іноземних інвестицій концентрується у країнах із розвинутою економікою. Згідно з однастайними оцінками фахівців ця тенденція в майбутньому поглиблюватиметься.

Важко переоцінити сказане з точки зору завдань вітчизняної економіки. Висока вартість робочої сили – це основний важіль стимулювання не лише платоспроможного попиту, купівельного потенціалу національного ринку, його інвестиційної привабливості, але й технологічного прогресу. Ми часто ставили собі запитання про те, чому адміністративна економіка відторгала винаходи й відкриття, що їх постачала наша науково-технічна думка. Причина зрозуміла: якщо вартість робочої сили низька, немає потреби в технічних новаціях у виробництві. Його обсяги можна збільшити екстенсивно, тобто шляхом залучення додаткової робочої сили. Лише 10% інноваційно-активних підприємств в Україні – це феномен, породжений зазначеною причиною. І жодними владними «заклинаннями» цю проблему розв'язати неможливо. Не могли цього зробити «ради», не зробимо й ми. Не розуміти цієї простої істини – добровільно приректи себе на поразку в головному – в науково-технічному прогресі нашого виробництва, в усіх його галузях, зокрема в сільському господарстві, де діють ті самі об'єктивні закони.

За умов збереження чинної ціни робочої сили наша інтеграція в Євросоюз позбавляється будь-якого сенсу: візиткою європейської цивілізації є висока вартість робочої сили. Згідно з даними "Steel Consult International" година праці західноєвропейського ливарника оцінювалася в 43 дол., американського та японського – у 40 дол., тоді як в Україні за аналогічну працю платили 2,5 дол.

Рівень життя населення переважно залежить від рівня доходів населення. Для прогнозування рівня життя населення та його державного регулювання використовують показники соціальних гарантій населенню. Основними з них є прожитковий мінімум та мінімальна заробітна плата. Варто зазначити, що вони виступають складовими соціальної політики, тому виявляється доцільним про-

стежити тенденції їх зміни у 2012 році. Згідно з Законом України «Про прожитковий мінімум» від 15 липня 1999 року № 966-XIV прожитковий мінімум – це вартісна величина достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження його здоров'я набору продуктів харчування, а також мінімального набору непродовольчих товарів та мінімального набору послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості [6, с. 7].

Підсумовуючи, можна зробити висновок, що соціальна політика є дієвим механізмом забезпечення і підтримки належних соціально-побутових умов життя населення і потребує постійного перегляду та удосконалення з метою забезпечення сталого розвитку держави.

Проведений аналіз формування і реалізації соціальної політики в Україні дає змогу дійти висновку, що мають місце системні деформації, серед яких слід відзначити:

- концептуальну неусвідомленість соціальної складової (державна політика поки що розділяється на окремі економічну і соціальну складові);

- відсутність системного підходу до формування державних соціальних гарантій, сучасного інструментарію вибору пріоритетів соціальної політики і механізмів її реалізації;

- повільне просування соціальних реформ (механічне збільшення ресурсного забезпечення соціальної сфери підмінило собою зміни, які мали відбутися в її реорганізації, технологіях забезпечення соціальних потреб, збільшенні соціальної віддачі ресурсів, що спрямовуються на розвиток соціальної сфери);

- уповільнення темпів зростання реальної заробітної плати через прискорення інфляційних тенденцій;

- значну диференціацію заробітної плати в регіональному вимірюванні та за видами економічної діяльності (жителі регіонів із найнижчою заробітною платою одержують в 2,2 рази менше жителів м. Києва);

- гальмування пенсійної реформи за погіршення фінансового стану діючої пенсійної системи;

- різке погіршення становища на ринку праці, тенденції активного вивільнення працівників і погіршення стану з оплатою праці працюючих;

- недосконалість нормативно-правового забезпечення у сфері соціального захисту, відсутність єдиної системи соціального права;

- надмірну кількість задекларованих соціальних пільг за фактичного недотримання

принципів їх цільового призначення, збільшення кількості пільг, розширення кола пільговиків, що не підкріплено можливостями бюджетного фінансування;

- нераціональність системи соціальних послуг, перевантаженість держави мережею бюджетних установ, які виконують різні функції в соціальній сфері;

- активне збільшення бюджетних видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення; водночас недостатньо фінансуються програми охорони здоров'я, заходи щодо підтримки соціального захисту дітей, інформатизації освітніх установ, охорони праці тощо;

- зведення соціальної політики до переважання заходів компенсаційного характеру щодо окремих верств населення, різних регіонів, здійснення заходів на рівні грошово-компенсаційних механізмів;

- безадресність під час розподілу значної частини державних коштів, які спрямовуються на соціальний захист населення.

Висновки з цього дослідження. Нині важливими умовами оптимізації процесу організації у здійсненні соціальної політики є всебічна його демократизація, постійне поєднання зовнішнього (відносно людини), управлінського, регулятивного впливу з її внутрішньою самостійністю та активністю в реалізації соціального потенціалу, неприпустимість заорганізованості, що бюрократизує організацію. Особливого значення набуває організація діяльності суб'єктів соціальної політики, спрямована на створення об'єктивних і суб'єктивних умов для ефективної самореалізації особистістю цінностей соціального буття на основі самоорганізації.

Самоорганізація в реалізації соціального потенціалу особистості спрямована насамперед на розвиток її соціальної творчості, індивідуально-особистісної об'єктивної соціальності людини, активне залучення її до загального процесу самореалізації, самовдосконалення.

Використовуючи вказані вище матеріали, можна визначити пріоритетні напрями розвитку соціальної політики:

- удосконалення макроекономічних умов для матеріального самозабезпечення працюючих;

- органічне поєднання політики фінансової стабілізації та економічного зростання з соціальною політикою;

- забезпечення стабілізації рівня життя населення;

- досягнення відчутного поліпшення матеріального добробуту та умов життя людей;

- створення системи соціального страхування;

- забезпечення ефективної зайнятості, піднесення якості і конкурентоспроможності робочої сили;

- орієнтація на економічно активне населення, збереження й відтворення трудового потенціалу, утворення необхідної мотивації продуктивної праці, запобігання масовому безробіттю;

- забезпечення соціальної підтримки найуразливіших верств населення;

- створення адресної допомоги в грошовій та натуральній формах;

- посилення ролі мінімальної заробітної плати як соціального нормативу, що є гарантією захисту низькооплачуваних працівників;

- розвиток соціальної сфери;

- переорієнтація соціальної політики на сім'ю, забезпечення прав і соціальних гарантій, що надаються сім'ї;

- вплив на демографічну ситуацію в напрямі зростання народжуваності та зниження смертності населення, особливо дитячої, підвищення тривалості життя;

- поліпшення охорони здоров'я населення;

- проведення глибокої пенсійної реформи, що забезпечуватиме справедливу систему пенсійних виплат з урахуванням трудового вкладу особи;

- перехід від адміністративно-розподільчої пенсійної системи, до пенсійного страхування;

- персоніфікація обліку пенсійних страхових внесків у Пенсійний фонд України;

- розроблення державної стратегії формування середнього класу, механізму дотримання пропорції співвідношення між рівнями доходів різних верств населення;

- введення схем пільгового оподаткування, зменшення непрямих податків, створення робочих місць для безробітних тощо;

- кредитування самозайнятості;

- стимулювання створення тимчасових та сезонних робочих місць;

- наближення національного законодавства до міжнародних стандартів.

Реалізація перерахованих заходів дасть змогу Україні наблизитися до Європейського співтовариства та стати цивілізованою державою, яка турбується про життя своїх громадян. Важливе призначення соціальної політики полягає в тому, щоб створювати і підтримувати позитивний соціальний клімат у суспільстві.

Останній параметр має інтегральний характер і дає змогу говорити про якісний стан суспільних відносин, психологічної атмосфери в соціальних спільнотах і суспільстві загалом.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Людський розвиток в Україні: 2014 рік (колектив авторів) : щорічна науково-аналітична доповідь / за ред. Е. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, Держкомстат України, 2012. – 172 с.
2. Макарова О. Державні соціальні програми: теорія, методика, розробки та оцінки : автореф. дис. ... докт. екон. наук. : спец. 08.09.01 «Демографія, економіка праці та соціальна політика» / О. Макарова ; ІДСД НАН України. – К., 2004. – 36 с.
3. Державне регулювання економіки (2015 рік) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://readbookz.com/book/110/2591.html>.
4. Пропозиції до Програми економічних реформ від 20 квітня 2014 року / [В. Токар, Г. Морозюк, М. Павлюк, В. Андрусь] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.carpathia.gov.ua.
5. Іляш О. Економіка праці та соціально-трудова відносина / О. Іляш, С. Гринкевич. – К. : Знання, 2015. – 476 с.
6. Про прожитковий мінімум : Закон України від 25 вересня 2010 року № 966-ХІV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/laws/show/966-14.

Поняття соціально-економічної безпеки підприємства

Коленда Н.В.

кандидат економічних наук, доцент

Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

У статті з'ясовано сутність поняття безпеки. Досліджено підходи науковців до трактування економічної безпеки підприємства та соціальної, на основі чого виділено основні підходи та ознаки, а також сформовано авторське тлумачення цих понять. Аналіз та логічне узагальнення результатів дослідження дали змогу сформувати авторське трактування поняття «соціально-економічна безпека підприємства».

Ключові слова: безпека, економічна безпека, соціальна безпека, соціально-економічна безпека, загрози, ризики.

Коленда Н.В. ПОНЯТИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье выяснена сущность понятия безопасности. Исследованы подходы ученых к трактовке экономической безопасности предприятия и социальной, на основе чего выделены основные подходы и признаки, а также сформировано авторское толкование этих понятий. Анализ и логическое обобщение результатов исследования позволили сформировать авторскую трактовку понятия «социально-экономическая безопасность предприятия».

Ключевые слова: безопасность, экономическая безопасность, социальная безопасность, социально-экономическая безопасность, угрозы, риски.

Kolenda N.V. THE CONCEPT OF SOCIO-ECONOMIC SAFETY OF ENTERPRISE

The essence of the concept of safety is found in the article. The scientists' approaches to the interpretation of economic security and social are studied, based on what approaches and signs are selected and also author's interpretation of these concepts is formed. The analysis and logical synthesis of research results allowed the author interpretation of concept of social and economic safety of enterprise.

Keywords: safety, economic security, social safety, socio-economic safety, threats, risks.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Діяльність підприємств перебуває під впливом ряду чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, які несуть в собі певні ризики та небезпеки. З метою уникнення їхнього негативного впливу, оперативного реагування на виклики середовища функціонування необхідно формувати відповідну систему управління безпекою підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання економічної безпеки висвітлювати Л. Абалкін, А. Архипов, Т. Білокінь, В. Білоус, М. Ващукін, С. Глазьев, Р. Дацків, Я. Жаліло, А. Кірієнко, Г. Козаченко, О. Ляшенко, В. Мунтіян, О. Новікова, Є. Олейніков, В. Паньков, Г. Пастернак-Таранушенко, І. Плетникова, Р. Покотиленко, В. Пономарьов, С. Пирожков, В. Савіна, В. Сенчegov, В. Тамбовцев, В. Шликов та інші науковці. Щодо проблем соціальної безпеки, то їх вивчення проводили Г. Башнянин, О. Білорус, Д. Богиня, Т. Васильців, В. Геєц, О. Давидюк, С. Дойл, Б. Данилишин, Л. Ільчук, В. Куценко, Е. Лібанова, Б. Мінін, О. Новікова, В. Паламарчук, Г. Пастернак-Таранущенко, Ю. Порохнявий, Л. Семів, В. Скуратівський, Л. Шевчук та інші

вчені. Проте серед науковців не сформованого комплексного бачення вирішення цієї проблеми. Одні пропонують створювати систему економічної безпеки, інші – соціальної. Дехто розглядає більш широко, звертаючи увагу на необхідність врахування трьох основних складових: економічної, соціальної та екологічної, тобто формувати систему управління соціо-еколого-економічною безпекою.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). В межах дослідження пропонуємо приділити увагу саме соціально-економічній безпеці, оскільки, на нашу думку, ці дві складові є визначальними у діяльності підприємства. До такого висновку дійшли, виходячи з того, що основною цінністю підприємства є персонал. І саме ефективність його використання, рівень продуктивності, вмотивованості до праці, можливості відтворення залежать від того, наскільки працівники відчуватимуть захищеність та безпеку. Водночас підприємству для того, щоб проводити ефективну соціальну політику, необхідно досягнути достатнього рівня економічної безпеки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Та перш ніж перейти до з'ясування

сутності соціально-економічної безпеки, необхідно дослідити етимологію самого поняття «безпека».

Безпека є важливою передумовою життя кожної окремої людини та колективу загалом, яким може виступати і трудовий. Ґрунтуючись на дослідженнях А. Маслоу [1], можна стверджувати, що безпека належить до первинних потреб людини, а важливість її задоволення перебуває на рівні з фізіологічними. Незадоволення цієї потреби виводить людину за межі ефективної та стабільної участі у суспільно-економічному житті, знижує продуктивність діяльності. Подібні думки зустрічаємо і в інших науковців, які вивчали проблеми мотивації на основі задоволення потреб людини, зокрема К. Альдерфера, Ф. Герцберга [2, с. 380]. Д. МакКлелланд [3] прийшов до думки, що в сучасних умовах ці потреби навіть не повинні підлягати глибокому обговоренню у ході розроблення мотиваційних заходів, їх, безумовно, необхідно забезпечити, а акцент слід робити на потребах вищого рівня.

У давні часи безпеку визначали як явище, коли відсутні загрози або зло. За часів Середньовіччя безпеку розглядали як врівноважений стан духу людей, які вважали себе захищеними. В епоху Відродження завдяки філософським концепціям Т. Гоббса, Дж. Локка, Ж-Ж. Руссо безпеку почали пов'язувати з функціонуванням держави [4, с. 123].

У цей період наукове тлумачення поняття безпеки було сформоване Г. Гегелем, який зазначив, що завдяки державі в людини «звичка до безпеки стала її другою натурою» [5]. Тобто на державу покладалася основна роль у гарантуванні безпеки індивіда, господарюючого суб'єкта чи суспільства загалом.

При цьому необхідно пам'ятати, що стану абсолютної безпеки у природі не може існувати, адже кожна система перебуває під впливом певних чинників, сама впливає на середовище свого функціонування, змінює його, змінюється сама [6, с. 27].

Також необхідно враховувати, що стан безпеки – це, з одного боку, здатність запобігати шкоді життєво важливим інтересам особи, господарюючого суб'єкта чи суспільства загалом та уникати цієї шкоди, а з іншого – це стан захищеності останніх [7].

Виходячи з розглянутого вище, можна сказати, що безпека – це складне поняття, яке може відображати потребу, відчуття, результат цілеспрямованої діяльності, а також стан, за якого відбувається захист життєво важливих

інтересів суб'єктів соціально-економічної системи від можливих загроз та небезпек з метою забезпечення їх нормального функціонування.

Не менш складним для дослідження є поняття економічної безпеки. Оскільки її розглядають на різних рівнях, у різних функціональних сферах, одностайності щодо її тлумачення та змістового наповнення серед науковців поки що немає.

Вперше поняття «економічна безпека» було вжите Ф. Рузвельтом, який визначав її як стан, за якого запечені такі економічні права, як право на гідне житло, добру освіту, соціальний захист, розумний дохід в обмін на продукти та достатній рівень зайнятості населення.

На офіційному рівні це поняття вперше було задекларовано у 1985 році під час прийняття Резолюції про міжнародну економічну безпеку на 40-й сесії Генеральної асамблеї ООН, а на 42-й Генеральній Асамблеї ООН прийнята Концепція міжнародної економічної безпеки, яка вирізняє ієрархію рівнів економічної безпеки: глобальна, міжнародна, національна, регіональна, місцева, об'єктова (безпека окремого підприємства).

У вітчизняній науці поняття «економічна безпека» вперше з'явилося орієнтовно в 1994 році у праці Г. Пастернак-Таранушенка «Економічна безпека держави» [8, с. 25].

Проте сьогодні дослідження цього поняття охопило практично всі рівні, включаючи економічну безпеку особи, колективу, підприємства, регіону та держави. Та на кожному з них існують свої підходи до трактування сутності поняття та його змістового наповнення.

Нам необхідно зосередитися саме на вивченні економічної безпеки підприємства. З метою систематизації та структуризації цього поняття проведемо його теоретичний аналіз.

Є. Олейников визначає економічну безпеку підприємства як стан найбільш ефективного використання ресурсів для запобігання загрозам і забезпечення стабільного функціонування підприємства на теперішній час і в майбутньому [9, с. 54]. На нашу думку, для забезпечення економічної безпеки підприємства недостатньо буде тільки ефективного використання ресурсів. Є ще ряд інших складових діяльності, які мають суттєвий вплив на процес гарантування безпеки.

А. Кирієнко трактує економічну безпеку підприємства як стан оптимального для підприємства рівня використання його економічного потенціалу, за якого реальні та / або можливі збитки виявляються нижчими за встановлені

підприємством межі [10, с. 5]. В цьому визначенні сумнівним є критерій визначення рівня безпеки – збитки. Підприємство у своїй діяльності повинно орієнтуватися на прибуток, а не збиток. І недоотримання першого також може визначатися як загроза економічному становищу, а не його безпека.

Деяко подібне трактування економічної безпеки підприємства подають Т. Кузенко та С. Ілляшенко, розглядаючи його як стан ефективного використання усіх ресурсів і наявних ринкових можливостей, що дає змогу підприємству уникнути внутрішніх і зовнішніх загроз, забезпечує його тривале виживання та стійкий розвиток на ринку відповідно до обраної місії [11, с. 5; 12, с. 13].

Д. Ковальов та Т. Сухорукова розглядають економічну безпеку підприємства як захищеність від негативного впливу зовнішнього оточення, а також здатність своєчасно усунути різноманітні загрози або пристосуватися до наявних умов, які не відбиваються негативно на його діяльності [13, с. 48]. З нашої точки зору, у визначенні упущені чинники внутрішнього середовища, які несуть у собі не менше потенційних загроз, ніж зовнішні.

М. Бендіков трактує економічну безпеку підприємства як захищеність його науково-технічного, технологічного, виробничого та кадрового потенціалу від прямих (активних) або непрямих (пасивних) загроз [14]. Науковець зробив акцент саме на захищеності окремих складових потенціалу підприємства, не врахувавши інші елементи діяльності, що, на нашу думку, є суттєвим упущенням.

І. Плєтнікова визначає економічну безпеку підприємства як стан захищеності його діяльності від зовнішніх і внутрішніх загроз, а також здатність адаптуватися до наявних умов, які не впливають негативно на його діяльність [15, с. 7]. Це трактування дає досить обмежене уявлення щодо стану економічної безпеки підприємства, оскільки не зазначає, який при цьому фінансовий стан підприємства, яка його результативність та які можливості подальшого розвитку.

Ю. Кракос та М. Сєрік характеризують економічну безпеку підприємства як захищеність його виробничо-господарської діяльності від небажаних змін в цих сферах як з боку зовнішніх, так і з боку внутрішніх чинників [16, с. 7]. Знову бачимо певне обмеження в трактуванні безпеки, оскільки автори говорять тільки про виробничо-господарську діяльність та її захищеність, а інші напрями діяльності упущені з поля зору.

К. Раздіна дає трактування економічної безпеки підприємства як комплексу заходів, які сприяють підвищенню фінансової стійкості господарчих суб'єктів, які захищають їх комерційні інтереси від впливу негативних ринкових процесів [17, с. 64]. На нашу думку, дискусійним є положення щодо визначення безпеки як комплексу заходів певного цільового спрямування, скоріше, це все ж таки стан, який досягається за умови реалізації цих заходів.

А. Колосов тлумачить економічну безпеку підприємства як стан захищеності життєво важливих економічних інтересів підприємства від внутрішніх і зовнішніх джерел небезпеки [18, с. 27].

Г. Козаченко та В. Пономарьов розглядають економічну безпеку підприємства як міру гармонізації в часі і просторі економічних інтересів підприємства з інтересами пов'язаних з ними суб'єктів навколишнього середовища, які діють поза межами підприємства [19, с. 106]. Вважаємо, що під час забезпечення економічної безпеки економічні інтереси повинні бути узгоджені не тільки із суб'єктами зовнішнього середовища, але й із суб'єктами внутрішнього середовища та внутрішніми можливостями.

В. Шликов економічну безпеку підприємства визначає як стан захищеності життєво важливих інтересів підприємства від реальних і потенційних джерел небезпеки або економічних загроз [20, с. 97]. Стан захищеності без можливостей подальшого розвитку не дає змогу говорити про економічну захищеність. Тому науковцю доцільно було б врахувати цей момент, трактуючи сутність поняття.

С. Дубецька розглядає економічну безпеку підприємства як стан об'єкта в системі його зв'язків з точки зору його стійкості (самовиживання) та розвитку в умовах внутрішніх і зовнішніх загроз, непередбачуваних дій та складно прогнозованих чинників [21, с. 170].

Н. Подлужна говорить про економічну безпеку підприємства як характеристику системи, що самоорганізовується та саморозвивається, стан, за якого економічні параметри дають змогу зберегти головні її властивості: рівновагу і стійкість за мінімізації загроз [22, с. 6]. На відміну від попереднього визначення, де зазначалося, що в умовах економічної безпеки є можливості для подальшого розвитку, в цьому трактуванні це опущено. Це, на нашу думку, є не досить доречним, оскільки завдання гарантування економічної безпеки – це не тільки збереження основних параметрів, але й їх оновлення та розширення.

М. Капустін визначає економічну безпеку підприємства як сукупність чинників, які забезпечують незалежність, стійкість, здатність до прогресу в умовах дестабілізуючих факторів [23, с. 46]. Дискусійним вважаємо бачення науковця щодо безпеки як сукупності чинників. Знову ми дотримуємося думки про те, що це – відповідний стан.

Проведене аналітичне дослідження дає змогу зробити висновок про відсутність єдиної думки серед науковців щодо трактування економічної безпеки підприємств. Економічну безпеку підприємства трактують як стан захищеності від внутрішніх і зовнішніх загроз; стан ефективного використання ресурсів або потенціалу; узгодження і захист економічних інтересів; захист від економічних злочинів; наявність конкурентних переваг; стан стійкості, сукупність заходів чи чинників.

Вивчення окремих тлумачень економічної безпеки підприємства дало змогу виділити підходи до його трактування, зокрема ресурсно-функціональний, ентропійно-функціональний, комерційно спрямований, стійкісно-орієнтований.

Аналіз також дав можливість виділити такі ознаки економічної безпеки підприємства:

- захищеність соціально-економічної системи від наявних та потенційних загроз із внутрішнього та зовнішнього середовища;
- стійкість та стабільність, які реалізуються через забезпечення відповідного рівня прибутковості;
- узгодженість і реалізація економічних інтересів відповідно до стратегічної мети діяльності підприємства;
- можливість самоорганізації та саморозвитку.

Отже, економічну безпеку підприємства пропонуємо трактувати як стан надійної захищеності соціально-економічної системи від наявних та потенційних загроз із внутрішнього та зовнішнього середовища, який дає можливість для самоорганізації та саморозвитку, гарантує стійкість та стабільність в умовах відповідного рівня прибутковості, узгодженості й реалізації економічних інтересів.

Щодо проблем соціальної безпеки, то теоретична і практична база її дослідження ще не має належного розвитку, незважаючи на те, що сьогодні вже є ряд науковців, які займаються її вивченням.

У науковій літературі поняття «соціальна безпека» почало формуватися в кінці 90-х років ХХ сторіччя. Зокрема, вперше термін «соціальна безпека» задекларовано у

Всесвітній Соціальній Декларації (1995 рік), яка торкалась соціальних аспектів сталого розвитку, що покликані забезпечити соціальну безпеку у світі. Варто зазначити, що у західній економічній літературі найбільшого поширення отримала думка про те, що «соціальна безпека – це найвищий рівень системи соціального захисту, яка забезпечує її універсальність і загальний доступ населенню» [5]. Проте варто зазначити, що таке трактування пов'язує соціальну безпеку тільки із системою соціального захисту, хоча він дедалі частіше передбачає комплекс заходів, спрямованих на створення безпечного соціального середовища людини.

Декларацією про державний суверенітет України соціальна безпека держави розглядається як стан гарантованої правової та інституціональної захищеності життєво важливих соціальних інтересів як особи, так і суспільства від зовнішніх та внутрішніх загроз [24, с. 67].

Визначення цього поняття є у Концепції національної безпеки України, в якій виокремлено 7 сфер національної безпеки України, до яких включена і соціальна, яку характеризують як стан захищеності життєво важливих інтересів особи, суспільства та держави від внутрішніх та зовнішніх загроз, що є необхідною умовою збереження та примноження духовних і матеріальних цінностей. Проте варто зазначити, що у прийнятому у 2003 році Законі «Про основи Національної безпеки» цей термін відсутній, зазначені лише при цьому загрози національним інтересам та національній безпеці у соціальній сфері.

Питання соціальної безпеки на рівні суб'єкта господарювання є менш дослідженими і потребують подальшого вивчення та удосконалення. Проблемами соціальної безпеки підприємства займалися такі економісти, як, зокрема, В. Безбожний, Т. Голубєва, О. Іляш, Б. Купчак, В. Лугова, О. Ляшенко, Н. Мехеда.

Під соціальною безпекою підприємства В. Лугова та Т. Голубєва розуміють створення системи взаємовигідних партнерських відносин між персоналом та керівництвом підприємства, що забезпечується задоволенням матеріальних та нематеріальних потреб працівників та реалізацією інтересів підприємства [25, с. 70]. Дискусійним вважаємо в цьому визначенні те, що автори процес забезпечення соціальної безпеки підприємства розглядають як внутрішній процес, тобто узгодженість інтересів керівництва та персоналу. На нашу думку, соціальна безпека є ширшим

поняттям, і на процес її забезпечення впливає ряд чинників зовнішнього по відношенню до підприємства середовища.

На думку С. Омельчук [26, с. 208], сутність соціальної безпеки підприємства полягає в забезпеченні прожиткового мінімуму працівникам підприємства, росту заробітної плати, системи мотивації й оплати праці за кінцевими результатами роботи, відповідності заробітної плати кваліфікації працівників. Критичний аналіз цього визначення дає змогу зробити висновок про його обмеженість матеріальними інтересами працівників та рівнем їх задоволення. Інші ж аспекти трудового життя працівників, а також їхні потреби й інтереси залишилися поза полем зору науковців. На нашу думку, соціальна безпека підприємства не повинна обмежуватися тільки системою мотивації праці.

Згідно з трактуванням Б. Купчак [27, с. 344] соціальна безпека підприємства характеризується таким станом соціально-економічного розвитку підприємства, що забезпечує його працівникам належний рівень життя, доходів, прийнятні умови праці та відпочинку незалежно від впливу внутрішніх та зовнішніх загроз.

В. Безбожний [28, с. 29] розглядає соціальну безпеку підприємства як стан захищеності підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз, який досягається шляхом гармонізації та взаємоузгодження його інтересів відповідно до інтересів суб'єктів внутрішнього й зовнішнього середовища в часі та просторі. З визначення незрозуміло, які саме інтереси підприємства та суб'єктів внутрішнього й зовнішнього середовища повинні бути узгоджені у процесі забезпечення соціальної безпеки підприємства. А тому це трактування однаково може стосуватися як економічної, екологічної, так і соціальної безпеки підприємства.

Соціальну безпеку підприємства Н. Мехеда та А. Маджула [29, с. 85] розглядають як систему соціально-економічних заходів, які спрямовані на матеріальне забезпечення працівників, покращення якості життя та умов праці. Не зовсім логічним є трактування соціальної безпеки як системи заходів. Скоріше, це шляхи, способи забезпечення соціальної безпеки, а не її стан.

На нашу думку, найбільш влучне визначення соціальної безпеки сформовано О. Іляш [30, с. 58], яка розглядає її як стан взаємозв'язку людських, корпоративних ресурсів і підприємницьких можливостей, за якого гарантується найбільш ефективно вико-

ристання персоналу для стабільного його функціонування та динамічного соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним загрозам.

Враховуючи вищевикладене, можемо визначити, що соціальна безпека підприємства характеризується:

- станом злагоджених відносин між персоналом та керівництвом підприємства;
- рівнем забезпечення матеріальних інтересів працівників;
- належним рівнем життя, доходів, прийнятними умовами праці та відпочинку працівників;
- станом захищеності від зовнішніх і внутрішніх загроз;
- як системою соціально-економічних заходів;
- як різновекторна взаємодія в часі та просторі соціально-економічних інтересів;
- як стан взаємозв'язку людських, корпоративних ресурсів і підприємницьких можливостей, за якого гарантується найбільш ефективне використання персоналу.

Отже, на наш погляд, поняття соціальної безпеки підприємства може бути визначене як стан захищеності соціальних інтересів персоналу від зовнішніх та внутрішніх загроз щодо його професійного, соціального стану та рівня життєзабезпечення, за якого відбуваються збереження та розвиток трудового потенціалу, а також зростання показників ефективності діяльності підприємства.

Враховуючи виділені ознаки економічної та соціальної безпеки та сформовані трактування цих понять, можемо дати визначення соціально-економічній безпеці підприємства.

Отже, соціально-економічна безпека підприємства – це стан, який характеризується надійною захищеністю соціально-економічної системи від наявних та потенційних загроз із внутрішнього та зовнішнього середовища, який дає можливості для самоорганізації та саморозвитку, збереження та розвитку трудового потенціалу, гарантує стійкість та стабільність, відповідний соціальний стан та рівень життєзабезпечення в умовах відповідного рівня прибутковості та узгодженості й реалізації економічних інтересів.

Висновки з цього дослідження. Отже, на основі вивчення підходів науковців до трактування понять «економічна безпека підприємства» та «соціальна безпека підприємства», а також їх критичного аналізу визначено їх ознаки та запропоновано авторське бачення їх тлумачень. Логічне узагальнення результатів проведеного дослідження дало змогу

сформувані трактування поняття «соціально-економічна безпека підприємства», що, на відміну від наявних підходів, враховує дві складові та обумовлює їх взаємозв'язок та синергію. Це розширює базу теоретичних досліджень економічної науки. Проте ще є

ряд завдань, які допоможуть глибше зрозуміти сутність соціально-економічної безпеки підприємства, зокрема компонентна будова, функціональне призначення, методика оцінки її рівня, на що і будуть націлені подальші дослідження автора.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Маслоу А. Мотивация и личность / А. Маслоу ; пер. с англ. – 3-е изд. – СПб. : Питер, 2009. – 352 с.
2. The Future of Work Motivation Theory / [R.M. Steers, R.T. Mowday, D.L. Shapiro] // *Academy of Management Review*. – Vol. 29. – № 3. – P. 379–387.
3. Поняття і сутність мотивації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : books.efaculty.kiev.ua/men/6/t/7/2.html.
4. Жаліло Я. Стратегія забезпечення економічної безпеки України. Пріоритети та проблеми імплементації / Я. Жаліло // Стратегія національної безпеки України в контексті досвіду світової спільноти. – К. : Сатсанга, 2001. – 224 с.
5. Іляш О. Наукові передумови ідентифікації категорії «Соціальна безпека регіону» / О. Іляш [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_re/2010_7_3/4.pdf.
6. Степаненко А. Безпека як фундаментальна системна парадигма сталого розвитку і буття суспільства / А. Степаненко // *Економіст*. – 2011. – № 4. – С. 26–29.
7. Качинський А. Екологічна безпека України: системний аналіз, перспективи покращення / А. Качинський [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://old.niss.gov.ua/book/Kachin/index.htm>.
8. Пастернак-Таранушенко Г. Економічна безпека держави : [підручник для осіб, що навчаються за фахом «службовець державного управління»] / Г. Пастернак-Таранушенко ; за ред. Б. Кравченка. – К. : Інститут державного управління і самоврядування при Кабінеті Міністрів України, 1994. – 140 с.
9. Основы экономической безопасности. (Государство, регион, предприятие, личность) / под ред. Е. Олейникова. – М. : ЗАО Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1997. – 288 с.
10. Кирієнко А. Механізм досягнення і підтримки економічної безпеки підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / А. Кирієнко ; Київський національний економічний університет. – К., 2000. – 19 с.
11. Кузенко Т. Планування економічної безпеки підприємства в умовах ринкової економіки : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Т. Кузенко ; Європейський ун-т фінансів, інформаційних систем, менеджменту та бізнесу. – К., 2004. – 18 с.
12. Ільяшенко С. Складові економічної безпеки підприємства і підходи до їх оцінки / С. Ільяшенко // *Актуальні проблеми економіки*. – 2003. – № 3. – С. 12–19.
13. Ковалев Д. Экономическая безопасность предприятия / Д. Ковалев, Т. Сухорукова // *Экономика Украины*. – 1998. – № 10. – С. 48–52.
14. Бендиков М. Экономическая безопасность промышленного предприятия (организационно-методический аспект) / М. Бендиков // *Консультант директора*. – 2000.
15. Плетникова И. Определение уровня и планирование экономической безопасности предприятия / И. Плетникова // *Вісник Технологічного університету Поділля. Серія «Економічні науки»*. – 2000. – № 4. – Ч. 2. – С. 100–108.
16. Кракос Ю. Подход к оценке уровня финансовой составляющей экономической безопасности предприятия / Ю. Кракос, Н. Серик // *Економіка. Фінанси. Право*. – 2006. – № 12. – С. 7.
17. Раздина Е. Коммерческая информация и экономическая безопасность предприятия / Е. Раздина // *Бизнес-информ*. – 1997. – № 24. – С. 63–65.
18. Экономическая безопасность хозяйственных систем / под общей ред. А. Колосова. – М. : Изд-во РАГС, 2001. – 446 с.
19. Козаченко Г. Методологические основы оценки уровня экономической безопасности предприятия / Г. Козаченко, В. Пономарев // *Региональные перспективы*. – 2000. – № 2–3. – С. 104–106.
20. Шлыков В. Экономическая безопасность предприятия / В. Шлыков // *ЕКО*. – 2002. – № 11. – С. 94–99.
21. Дубецька С. Економічна безпека підприємств України / С. Дубецька // *Недержавна система безпеки підприємництва як суб'єкт національної безпеки України : збірник матеріалів наук.-практ. конфер.* – К. : В-во Європейського ун-т фінансів, інформаційних систем, менеджменту і бізнесу, 2003. – С. 146–172.
22. Подлужна Н. Організація управління економічною безпекою підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Н. Подлужна ; НАН України ; Інститут економіки промисловості. – Донецьк, 2003. – 20 с.

23. Капустин Н. Экономическая безопасность отрасли и фирмы / Н. Капустин // Бизнес-информ. – 1999. – № 11–12. – С. 45–47.
24. Ляшенко О. Значення соціально-економічної безпеки підприємства як функція сучасного менеджменту / О. Ляшенко, В. Безбожний // Наукові праці ДОНТУ. Економіка. – 2007. – Вип. 33. – С. 66–70.
25. Лугова В. Соціальна безпека як ключова підсистема безпеки підприємства / В. Лугова, Т. Голубєва // БІЗНЕС-ІНФОРМ. Економіка – 2011. – № 10 – С. 69–72.
26. Омельчук С. Визначення сутності поняття «економічна безпека підприємства» та його складових / С. Омелянчук // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2008. – № 6. – Т. 1. – С. 206–210.
27. Купчак Б. Економічна безпека підприємництва: суть та умови виникнення / Б. Купчак // Науковий вісник Львів. держ. ун-ту внутр. справ. Сер. «Економіка». – 2010. – Вип. 2. – С. 334–346.
28. Безбожний В. Вибір способу забезпечення соціально-економічної безпеки великих промислових підприємств : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / В. Безбожний ; СНУ ім. В. Даля МОН України. – Луганськ, 2009. – 20 с.
29. Мехеда Н. Планування соціальної безпеки на підприємстві / Н. Мехеда, А. Маджула [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=39869>.
30. Іляш О. Наукові передумови ідентифікації категорії «соціальна безпека регіону» / О. Іляш // Збірник наукових праць Луцького національного технічного університету. Економічні науки. Сер. «Регіональна економіка». – 2010. – Вип. 7(27). – Ч. 3. – С. 37–62.

УДК 331.526

Державна політика зайнятості в Україні: необхідність перезавантаження

Маршавін Ю.М.

доктор економічних наук, професор,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

Проаналізовано зміст державної політики зайнятості в Україні, її взаємозв'язок з інвестиціями, грошово-кредитною і зовнішньоекономічною діяльністю, а також роль активних програм державної служби зайнятості на ринку праці. Доведено, що подолання кризи у сфері зайнятості потребує оновлення змісту державної політики зайнятості, перенесення акценту з виплати допомоги по безробіттю на створення сучасних робочих місць та сприяння незайнятим громадянам у розвитку активності та конкурентоспроможності на ринку праці.

Ключові слова: державна політика зайнятості, активні програми ринку праці, інвестиції, експорт, ефективний попит, служби зайнятості.

Маршавин Ю.Н. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА ЗАНЯТОСТИ В УКРАИНЕ: НЕОБХОДИМОСТЬ В ПЕРЕЗАГРУЗКЕ

Проанализировано содержание государственной политики занятости в Украине, ее взаимосвязь с капитальными инвестициями, денежно-кредитной и внешнеэкономической деятельностью, а также роль активных программ государственной службы занятости на рынке труда. Доказано, что преодоление кризиса в сфере занятости требует обновления содержания государственной политики занятости, смещения акцента с выплаты пособия по безработице на создание современных рабочих мест и содействие незанятым гражданам в развитии активности и конкурентоспособности на рынке труда.

Ключевые слова: государственная политика занятости, активные программы рынка труда, капитальные инвестиции, экспорт, эффективный спрос, службы занятости.

Marshavin Yu.M. GOVERNMENT EMPLOYMENT POLICY IN UKRAINE: THE NEED TO RESET

The study analyzed the contents of the government employment policy in Ukraine, its relationship with the investment, monetary and foreign trade policies, and also the role of active programs of the State Employment Service on the labor market. It is proved that to overcome the employment crisis it is necessary to update the contents of the government employment policy, to shift the focus from payment of unemployment benefits to the creation of modern jobs and facilitate the unemployed to develop their activity and competitiveness in the labor market.

Keywords: government employment policy, active labor market policies, investment, exports, effective demand, employment service.

Постановка проблеми. Внаслідок фінансово-економічної кризи, необхідності витратити ресурси на проведення антитерористичної операції на Сході України та помилок у державній політиці зайнятості останнім часом поглиблюється криза ринку праці. Рівень зайнятості населення віком 15–70 років впав з 60,2,6% у 2013 р. до 56,2% у I півріччі 2016 р. [1, с. 52; 2; 3]. Середньооблікова кількість штатних працівників підприємств, організацій, установ набула подальшої негативної динаміки і знизилася з 9,4 млн. осіб за підсумками першого півріччя 2014 р. до 7,8 млн. осіб у червні 2016 р. [1, с. 64; 3]. За розміром заробітної плати в євроеквіваленті Україна продовжує займати останні рядки в Європі, зростають масштаби тіньової зайнятості. Кількість суб'єктів Єдиного державного реєстру під-

приємств та організацій України у 2015 р. скоротилася відносно 2014 р. на 26717 од. [1, с. 245], а кількість платників єдиного соціального внеску (далі – ЄСВ)¹ – на 1,6 млн. [4, с. 9]. Більше 40 відсотків випускників вищих навчальних закладів не знаходять роботу за набутою спеціальністю, майже 40 відсотків робітників зайняті на робочих місцях із переважно ручною працею [4, с. 7]. Негативні тенденції у сфері зайнятості загострюються через демографічні процеси, перш за все швидке старіння населення, скорочення кількості осіб працездатного віку, зовнішню трудову міграцію та значні масштаби внутрішнього перемі-

¹ З січня 2011 року соціальні внески, що їх мають перераховувати роботодавці та працівники у чотири соціальних фонди, об'єднані в «єдиний соціальний внесок», з якого поповнюються ці фонди на основі визначених часток.

щення мешканців Криму, Донецької та Луганської областей.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Важливі методологічні проблеми державної політики зайнятості досліджуються у працях вітчизняних учених С.І. Бандура, І.Л. Петрової, В.М. Петюха та ін. Зокрема, У статті [5] у межах дослідження системи та механізмів державного регулювання ринку праці проаналізовано загальні принципи та засоби підвищення ефективності політики зайнятості. У публікації [6] обґрунтовано необхідність зміщення акценту у державній політиці зайнятості з стримування безробіття на забезпечення гарантій зайнятості. Багато вітчизняних і закордонних дослідників приділяють увагу підвищенню ролі державних служб зайнятості (далі – Служб). У монографії [7] на підставі детального аналізу підходів і методів оцінювання ефективності діяльності державної служби зайнятості розроблено методіку оцінювання інноваційної компоненти її роботи.

Окремі зарубіжні науковці, наприклад, А. Ройтерсворт, О'Лири Кр., А. Неспорова вважають основним завданням Служб реалізацію активних програм ринку праці (далі – АПРП²), спрямованих на підвищення конкурентоспроможності безробітних, розвиток їх активності, прискорення працевлаштування на підходящу роботу; наполягають на зміні пріоритетів в діяльності Служб: з намагання підвищити показники своєї роботи за рахунок «зніманням вершків» – залученням до участі в АПРП найбільш активних безробітних, тих, кого простіше працевлаштувати, на посилення уваги до осіб, які мають проблеми, хто перш за все потребує допомоги у пошуку роботи [8, с. 19; 9, с. 184; 10, с. 40].

Водночас у вітчизняній науковій літературі не розкрити методологічні засади взаємозв'язку стану зайнятості з основними елементами макроекономічної політики в умовах турбулентності економіки, зокрема інвестиціями в основний капітал, експортом товарів і особистим споживанням; недостатньо досліджуваними залишаються питання забезпечення активної політики зайнятості в Україні, не розкривається роль державної служби зайнятості в реалізації АПРП в умовах серйозного скорочення їх фінансування.

Метою статті є напрацювання теоретичних і практичних засад удосконалення державної політики зайнятості в контексті

подолання кризи ринку праці; розроблення концептуальних підходів та практичних рекомендацій щодо її трансформації в активну політику ринку праці.

Виклад основного матеріалу. Влада протягом майже усього періоду ринкової трансформації реалізує відверто спрощену політику на ринку праці, яка в основному зводиться, образно кажучи, до боротьби з безробіттям, що було підтверджено Прем'єр-міністром України В. Гройсманом в квітні 2016 р. [11]. Треба підкреслити, що зовнішньо ця «боротьба» має дуже успішний характер, адже рівень безробіття за його виміром за методологію Міжнародної організації праці (далі – МОП) серед населення віком 15–70 років насправді багато років є одним з найнижчих в Європі, що створює видимість благополуччя і дає підстави віднести проблему зайнятості до другорядних. Але до небаченої частини треба віднести апіорну недосконалість методології МОП для українських умов (зокрема, викликає сумніви доцільність включення при вимірі зайнятості і безробіття молоді віком 15–20 років, де переважають школярі, студенти і учні ПТУ, а також віднесення до зайнятих громадян тих, хто мав оплачувану роботу лише одну годину протягом тижня); неможливість за результатами обстеження відокремити осіб, зайнятих у зареєстрованому і тіньовому секторах економіки; повна відсутність інформації щодо стану зайнятості у містах і районах, зовнішньої трудової міграції тощо.

І хоча норми Закону України «Про зайнятість населення» вимагають від державних органів реалізовувати активну соціально-економічну політику (курсів мій – Ю.М.) шляхом проведення: податкової, кредитно-грошової, інвестиційної, бюджетної, соціальної, зовнішньоекономічної, інноваційної політики [12, ст. 15-16], в Україні державна політика зайнятості в основному зводиться до питань діяльності Служби і міністерства соціальної політики. Результати аналізу свідчать, що стан зайнятості не пов'язується із складовими макроекономічної політики, інвестиційною, кредитно-грошовою, зовнішньоекономічною, податковою і бюджетною політикою.

В уявленні можновладців, а звідси – в урядових документах не враховується головне – необхідність ресурсів, які потрібні для розв'язання вузлових проблем ринку праці, здійснення активної політики зайнятості. Так, у чинній Програмі сприяння зайнятості населення на період до 2017 року у розділі «Шляхи розв'язання проблеми» відсутні макроеко-

² Деколи їх називають «Активні програми сприяння зайнятості» або «Програми активного сприяння зайнятості»

номічні показники, які планується досягти для розв'язання проблем зайнятості. Навіть пункт «залучення інвестицій з метою забезпечення розвитку пріоритетних видів економічної діяльності та інфраструктури» не містить жодної цифри [13].

Відсутність взаємозв'язку і координації різних елементів макроекономічної політики з політикою зайнятості сприяла зведенню майже нанівець оновлення основного капіталу, ступень зносу якого на кінець 2014 р. досягла катастрофічних розмірів – 83,5% [1, с. 252]. Перш за все це є результатом малих обсягів інвестицій в основний капітал. Іще Дж. Кейнс доводив, що за визначеної величини схильності суспільства до споживання, рівноважний рівень зайнятості визначається величиною поточних інвестицій, а кажучи ширше, сукупним попитом. Він зазначав, що зайнятість є функцією ефективного попиту – «такого значення сукупного попиту, котре стає фактично реалізованим» [14, с. 33, 57]. Відповідно до сучасних економічних теорій у сукупний попит поряд з інвестиціями також включаються державні закупівлі товарів і послуг, особисті споживчі витрати і чистий експорт – різниця між експортом та імпортом у грошо-

вому вимірі. Результати аналізу, проведеного автором раніш, свідчать, що на сферу зайнятості обсяги експорту товарів надають значно більший вплив, ніж експорту послуг [15, с. 148–149].

Стосовно сучасної економіки України зазначений вплив підтверджується результатами аналізу залежності рівня зайнятості населення від обсягу капітальних інвестицій, розміру споживання та експорту. Автор здійснив розрахунки коефіцієнта парної кореляції – добутку моментів Пірсона з використанням пакету прикладних програм середовища Windows (Microsoft Office Excel 2003) між рівнем зайнятості і кожним зазначеним показником окремо. Для забезпечення коректності порівнянь і виключення впливу факторів, пов'язаних з війною та інфляцією, аналіз охоплює передвоєний період, а макроекономічні показники обраховані у цінах 2000 р. (табл. 1).

У результаті розрахунків одержані такі розміри коефіцієнта парної кореляції між рівнем зайнятості населення віком 15–70 років та: обсягом капітальних інвестицій 0,64; експортом товарів – 0,93; доходами населення – 0,98. Відповідно до шкали Чеддока отримані величини коефіцієнта кореляції свідчать про:

Таблиця 1

Динаміка рівня зайнятості населення віком 15-60 років, обсягів капітальних інвестицій, експорту товарів та доходів населення у 2000–2013 рр.

Рік	Рівень зайнятості населення віком 15–70 років, %	Капітальні інвестиції у цінах 2000 р., млрд. грн	Експорт товарів, млн. дол. США	Доходи населення у цінах 2000 р., млрд. грн
2000	55,8	28,35	14,6	128,74
2001	55,8	34,26	16,3	141,07
2002	56,0	39,43	18,0	163,93
2003	56,2	47,88	23,1	181,59
2004	56,7	62,09	32,7	211,84
2005	57,7	64,04	34,2	259,58
2006	57,9	75,97	38,4	299,00
2007	58,7	97,88	49,3	344,70
2008	59,3	94,47	67,0	373,53
2009	57,7	58,59	39,7	340,83
2010	58,5	48,39	51,4	383,62
2011	59,1	58,25	68,4	408,61
2012	59,6	65,62	68,8	467,45
2013	60,2	58,82	51,4	498,09
2014 ³	56,6	36,57	53,9	435,15
2015	56,7	36,30	38,1	336,5

Джерело: складено автором за [1, с. 80; 16; 17]

³ 2014, 2015 рр. – без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

0,64 – наявність примітного, а 0,93 і 0,98 – дуже високого ступеня залежності показників, які досліджуються.

Як видно, найменше значення демонструє залежність між рівнем зайнятості населення і розміром капітальних інвестицій в основний капітал. Автор пояснює це тим, що частина поточних інвестицій перетворюються у робочі місця, на які приймаються працівники, з певним відставанням у часі оскільки підприємствам для «перетворення» інвестиційних ресурсів у робочі місця потрібен час на монтаж і наладку обладнання, добір працівників, їх навчання, пошук постачальників і ринків збуту тощо.

Деякі інвестиції взагалі можуть не перетворюватися в реальні (економічні) робочі місця через банкрутство або притягнення до кримінальної відповідальності їх власників, примушену міграцію, корупційні скандали тощо.

Останнім часом серед урядовців і представників громадськості набула поширення думка, що активізація інвестиційної діяльності значною мірою визначається іноземними капіталовкладеннями. Але результати аналізу свідчать, що це джерело інвестицій поки ще не має великого значення: у 2001–2009 рр. їх частка у середньому не перевищувала 4% загального обсягу інвестицій, а у наступному періоді навіть знизилася – у 2010 р. до 2,3%, у 2012 р. – 1,7%, у 2013 р. – до 1,8% [1, с. 252, 410]. І хоча у першому півріччі 2016 р. цей показник збільшився до 3,7% [2], у найближчий період очікувати значного припливу капіталовкладень з інших країн немає підстав. І причина тут не лише у військових діях, які примушена вести Україна у відповідь на зовнішню агресію. Добре відомо, що іноземні інвестиції йдуть слідом за вітчизняними, а вони, на жаль, не служать позитивним прикладом. Більш того має місце зворотне явище: вітчизняні інвестори спрямовують свої кошти за кордони України, створюючи там робочі місця. Так, за офіційними даними щорічні прями інвестиції з України в економіку інших країн з 2000 р. по 2013 р. зросли в 39,5 рази (за наростаючим підсумком: 2000 р. – 170 млн. дол. США, 2013 р. – 6715 млн. дол. США), у 2015 р. – 6210 млн. дол., з яких на країни ЄС приходить понад 90% [1, с. 413]. Але фактично вивіз капіталу із України є набагато більшим. Так, за даними розташованої у Вашингтоні організації Global Financial Integrity (GFI), з 2004 до 2013 року відтік грошей з України щорічно складав у середньому

11,6 млрд. дол. США [18]. З цими даними фактично корелюється інформація міжнародної неурядової організації Tax Justice Network: щодо виведення за 1990–2012 рр. з української економіки в офшори 167 млрд. дол. США [19].

Збільшенню обсягів інвестування також заважають занадто високі відсоткові ставки комерційних банків за кредитами, що вимагає удосконалення державної грошово-кредитної політики, спрямованої на зниження відсоткових кредитних ставок, які значною мірою визначаються співвідношенням попиту і пропозиції на грошовому ринку. Для збільшення пропозиції грошей комерційними банками недостатньо використовується такий потужний внутрішній ресурс, як гроші населення. Відповідно до інформації НБУ, населення зберігало у 2013 р. у комерційних банках у гривневому еквіваленті майже 300 млрд. грн., поза банківською системою ще 290 млрд. грн. і 89 млрд. дол. США [20], що сумарно перевищувало (за обмінним курсом того часу) один трлн. грн. Залучення цих коштів у банківську систему могло б сприяти зниженню кредитних ставок і зростанню обсягу інвестування.

Але заощадження коштів у комерційних банках не привабливо для значної частини населення, перш за все через високий ступень ризику⁴. Банківські кризи середини 1990-х рр. і 2008–2009 рр., політика так званого оздоровлення банківської системи у 2014–2016 рр., в результаті якої ліквідовано 85 великих комерційних банків, звели нанівець довіру до неї населення.

Розвиток системи робочих місць – фундамент сфери зайнятості стримується низькою платоспроможністю населення. І хоча з 2000 р. номінальна зарплата постійно зростає, але через високі темпи інфляції це не спричиняє серйозного збільшення фізичних обсягів споживання. За розміром заробітної плати в євроеквіваленті Україна багато років займає одне із останніх місць в Європі. Про низький рівень оплати праці свідчить той факт, що її питома вага у складі ВВП постійно зменшується: 2012 р. – 50,5%, 2013 р. – 50,1%, 2014 р. – 46,3% [1, с. 213]. За низького рівня споживання підприємцям немає сенсу розширювати виробництво, створювати нові потужності і наймати додаткових працівників, оскільки їхня продукція не знайде свого споживача.

⁴ Вітчизняній банківській системі не довіряють навіть високопосадовці, які зберігають дуже великі суми грошей готівкою поза банків, про що свідчать їхні декларації про майно, доходи, витрати і зобов'язання фінансового характеру за 2015 рік.

Значна залежність рівня зайнятості від обсягу експорту пояснюється тим, що його зростання викликає потребу в додатковій робочій силі для вироблення товарів і послуг для закордонних споживачів, тобто спричиняє зростання зайнятості. Тому зменшення рівня зайнятості багато в чому пояснюється негативним впливом скорочення українського експорту, розмір якого, як зазначено у табл. 1, за останні 5 років скоротився з 68,4 млрд. дол. США до 38,1 млрд. дол. США, або на 44,3%. Але у контексті зайнятості населення має значення також структура експорту товарів. На жаль, в українському експорті переважає первинна і проміжна продукція, зокрема у 2015 р. частка продуктів рослинного походження, мінеральних продуктів і недорогоцінних металів склала 39,3% до загального обсягу, у I півріччі 2016 р. – 38,8%. У той же час експорт готових харчових продуктів, машин, обладнання та електротоварів становив у 2015 р. тільки 16,9%, у I півріччі 2016 – 16,8% [2]. У результаті посилюються диспропорції в структурі зайнятості населення, зокрема спричиняє скорочення частки зайнятих у промисловості та інших високотехнологічних галузях.

У реалізації активної політики зайнятості зазвичай відводиться велика роль державним службам зайнятості, головна місія яких полягає у розробці і здійсненні АПРП, які спрямовуються на прискорення працевлаштування зареєстрованих безробітних на роботу, у т.ч. тимчасову, їх інтеграцію у ринок праці, сприяють усуненню професійного дисбалансу в сфері зайнятості. В Україні ці програми включають охоплення безробітних

професійним навчанням і професійною орієнтацією, їх участь в оплачуваних громадських роботах; підтримку підприємницької ініціативи; пільгове працевлаштування окремих категорій безробітних з повною або частковою компенсацією роботодавцям ЄСВ під час роботи прийнятих громадян впродовж двох років; опанування методами пошуку роботи, зокрема навичками самопрезентації і підготовки власних резюме і т.п.

І хоча рівень працевлаштування безробітних визначається багатьма чинниками, зокрема наявністю вільних робочих місць, професійною відповідністю потреб економіки у робочій силі та її пропозицією, мотивацією до зайнятості тощо, але, на переконання автора, він також є результатом участі клієнтів Служби в активних програмах ринку праці. Ця гіпотеза доводиться результатами розрахунку коефіцієнта парної кореляції (добутку моментів Пірсона), між двома множинами даних: питомої ваги витрат на фінансування АПРП у загальних витратах Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття (далі – Фонду) і рівнем працевлаштування зареєстрованих безробітних за сприяння Служби (табл. 2).

Отриманий коефіцієнт парної кореляції, рівний 74%, свідчить про наявність *високого ступеня* залежності між цими показниками.

Внаслідок зменшення обсягу коштів Фонду об'єктивно скорочуються можливості фінансування активних програм, що може вплинути на скорочення кількості працевлаштованих безробітних. Треба зазначити, що в Україні тривалий час панувала ідея максимального охоплення безробітних АПРП, а відповідні

Таблиця 2

Ефективність фінансування активних програм сприяння зайнятості населення

Рік	Витрати на фінансування ПАСЗН, тис. грн	Питома вага витрат на фінансування ПАСЗН у загальних витратах Фонду, %	Рівень працевлаштування зареєстрованих безробітних за сприяння Служби, %
2006	512411	17,3	53,6
2007	595485	16,6	63,6
2008	903936	19,0	60,8
2009	744251	12,5	41,6
2010	1600590	23,3	53,8
2011	2102301	25,6	54,4
2012	1308110	18,9	56,5
2013	1645467	15,0	35,2
2014	690930	10,0	33,7
2015	617858	7,9	31,0

Джерело: складено автором за: [21]

кількісні показники перетворилися на головні критерії діяльності Служби.

Нині необхідно на перше місце ставити проблему економічної та соціальної ефективності АПРП, яка має вимірятися не тільки кількістю залучених до них осіб, що неминуче призводить до перегонів за "справною цифрою", а перш за все тим, наскільки їх застосування прискорило працевлаштування безробітних громадян на підходящу роботу, причому не лише учасників програм, а всіх безробітних, хто перебував на обліку в Службі. Останнє важливо у зв'язку з тим, щоб при розрахунках унеможливити методичну некоректність. Адже відомо, що поряд з безробітними громадянами, які беруть участь у АПРП заради прискорення працевлаштування, до них часто залучаються ті, хто має змогу знайти роботу у звичайному порядку. Центри зайнятості, охоплюючи активних безробітних зазначеними програмами, заради покращення показників, перерозподіляють ресурси від клієнтів, які потребують відповідних послуг (оскільки без їх отримання пошук підходящої роботи може тривати занадто довгий час), до спроможних знайти роботу без участі в АПРП.

Економічні здобутки від здійснення АПРП утворюється у результаті того, що учасники програм раніше приступають до роботи (отже, створюють більший національний продукт, більше сплачують податків і ЄСВ) та раніше припиняють отримувати допомогу по безробіттю. У такому разі здійснення АПРП спричинить не збільшення витрат Фонду, а економію його коштів за рахунок збільшення чисельності працюючих – платників ЄСВ і пропорційного зменшення кількості отримувачів допомоги по безробіттю. Застосування запропонованої парадигми здійснення активних програм ринку праці дає змогу за допомогою розробленого автором математичного апарату порівняти різні за змістом і вартістю

АПРП, відібрати ті, що спроможні продемонструвати найвищий результат на одиницю витрат [22, с. 192–195].

Висновки. Сучасна сфера зайнятості України характеризується загостренням застарілих проблем і внутрішніх суперечностей минулих років та нашаруванням на них нових проблем, як наслідок економічної кризи та триваючого конфлікту у східних областях України, прорахунків у державній політиці зайнятості.

Для подолання кризи ринку праці набуває принципового значення державна інвестиційна політика, яка має будуватися на формуванні привабливого інвестиційного клімату, ефективному використанні внутрішніх ресурсів, перш за все залученні коштів населення, забезпеченні надійності банківської системи, створенні реальних перепон і стимулів проти витікання грошей за кордон. Ефективним шляхом до зростання зайнятості населення та удосконалення її структури є збільшення реальних доходів населення, отже споживання, та підвищення зовнішньоекономічної активності підприємств.

У процесі реалізації нової парадигми розвитку ринку праці необхідно зробити акцент на заходах, спрямованих на зростання продуктивності праці, узгоджених з нею темпах підвищення оплати праці, що в сукупності визначає конкурентоспроможність вітчизняної продукції, обсяги споживання домашніх господарств, а звідси – рівень та структуру зайнятості населення.

У державній політиці зайнятості слід перенести акцент з виплати допомоги по безробіттю на здійснення активних програм сприяння працевлаштуванню за умови, що ці заходи не перетворюються у самоціль, а застосовуватимуться Службою у тому разі, якщо впливатимуть на прискорення працевлаштування безробітних і дають найкращі результати на одиницю витрат.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Статистичний щорічник України за 2015 рік. – К. : Державна служба статистики, 2016. – 575 с.
2. Оприлюднення експрес-випусків Держстату у 2016 році [Електронний документ]. – Режим доступу: http://www.http://www.ukrstat.gov.ua/express/ expres_ua.
3. Ринок праці у I півріччі 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/express/ expres_u.
4. Програма гідної праці для України на 2016–2019 рр., схвалена Національною тристоронньою соціально-економічною радою 7 квітня 2016 р. [Електронний документ]. – Режим доступу: <http://www.mlsp.kmu.gov.ua/document/189004/1.doc>.
5. Бандур С.І. Теоретико-методологічні імперативи державного регулювання ринку праці в контексті реформування економіки України / С.І. Бандур, О.А. Ковенська // Ринок праці та зайнятість населення. – 2015. – № 2. – С. 9-13.

6. Петрова І.Л. Ринок праці України: суперечності функціонування і перспективи розвитку / І.Л. Петрова // Україна: аспекти праці. – 2016. – № 3. – С. 3-9.
7. Ефективність діяльності державної служби зайнятості: концептуальні засади та практичні аспекти : колективна монографія / [В.М. Петюх, Л.В. Щетініна, Л.М. Фокас та ін.]; за наук. ред. к.е.н., проф. В.М. Петюха. – К.: КНЕУ, 2015. – 175 с.
8. Ройтерсворд А. Международный опыт применения активных программ на рынке труда / А. Ройтерсворд // Активные программы содействия занятости населения: проблемы реализации и повышения эффективности : сб. ст. по материалам междунар. семинара (Москва, 2-3 окт. 2001 г.). – Москва: Просвещение, 2002. – С. 17-25.
9. О'Лири Кр. Оценка активных программ на рынке труда в странах с переходной экономикой / Кр. О'Лири, У. Е. Апджон // Активные программы содействия занятости населения: проблемы реализации и повышения эффективности : сб. ст. по материалам междунар. семинара (Москва, 2-3 окт. 2001 г.). – Москва: Просвещение, 2002. – С. 182–197.
10. Неспорова А. Направления политики на рынке труда и их оценка в странах Центральной и Восточной Европы / А. Неспорова // Активные программы содействия занятости населения: проблемы реализации и повышения эффективности : сб. ст. по материалам междунар. семинара (Москва, 2-3 окт. 2001 г.). – Москва: Просвещение, 2002. – С. 26–41.
11. Виступ Прем'єр-міністра України Володимира Гройсмана під час представлення Програми діяльності Кабінету Міністрів України на засіданні Верховної Ради України 14.04.2016 [електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=248960681&cat_id=24427.
12. Про зайнятість населення : Закон України від 5 липня 2012 р. № 5067-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/5067-17>.
13. Про затвердження Програми сприяння зайнятості населення та стимулювання створення нових робочих місць на період до 2017 року. Постанова Кабінету Міністрів України від 15. 10 2012 р. № 1008.
14. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс. – М. : Гелеос АРМ, 1999. – 262 с.
15. Маршавін Ю.М. Регулювання ринку праці України: теорія і практика системного підходу: К. : Альтерпрес, 2011. – 397 с.
16. Інвестиції в основний капітал за 1995-2011 рр.; Капітальні інвестиції за видами активів за 2010-2015 роки [Електронний документ]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/ioz.htm.
17. Доходи та витрати населення за 2015 рік [Електронний документ]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/gdn/dvn_ric/dvn_ric_u/dvn_kv15_u.htm.
18. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gfintegrity.org/press-release/new-study-illicit-financial-flows-hit-us1-1-trillion-in-2013>.
19. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance>, 23.07.2012.
20. Фінансові ринки. Статистичний бюлетень за 2013 р. [Електронний документ]. – Режим доступу: <http://www.Bank.gov.ua>.
21. Надання соціальних послуг ДСЗ.zip 2015 [Електронний документ]. – Режим доступу : <http://www.dcz.gov.ua/control/uk/index>.
22. Маршавін Ю.М. Теоретичні та практичні засади оцінювання економічної ефективності активних програм на ринку праці // Демографія та соціальна економіка. – 2016. – № 3(28). – С. 186–198.

Демографічна ситуація та зайнятість населення України

Савченко С.М.

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

Костянчук К.В.

студентка
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

У статті розглянуто зайнятість населення та демографічну ситуацію в Україні на тлі внутрішніх проблем та зовнішніх конфліктів. Проаналізовано статистичну інформацію, щодо демографічної ситуації в Україні, зайнятості населення та рівня безробіття. Розглянуто елементи механізму державної фінансової підтримки безробітних. Запропоновано ряд заходів щодо підвищення попиту на ринку праці, підвищення рівня зайнятості та зменшення рівня безробіття в Україні.

Ключові слова: демографія, безробіття, зайнятість, еміграція населення, власний бізнес, Служба зайнятості України.

Savchenko S.H., Kostyanchuk K.V. DEMOGRAPHIC SITUATION AND EMPLOYMENT IN UKRAINE

В статье рассмотрены занятость населения и демографическая ситуация в Украине на фоне внутренних проблем и конфликтов. Проанализировано статистическую информацию относительно демографической ситуации в Украине, занятости населения и уровня безработицы. Рассмотрены элементы механизма государственной финансовой поддержки безработных. Предложен ряд мер по повышению спроса на рынке труда, повышению уровня занятости и снижению уровня безработицы в Украине.

Ключевые слова: демография, безработица, занятость, эмиграция населения, собственный бизнес, Служба занятости Украины.

Savchenko S.M., Kostyanchuk K.V. DEMOGRAPHIC SITUATION AND EMPLOYMENT IN UKRAINE

The article deals with employment and demographic situation in Ukraine against the background of internal problems and external conflicts. Analyzes statistical information on the demographic situation in Ukraine, employment and unemployment. The elements of the mechanism of state financial support for the unemployed. A number of measures to increase demand in the labor market, increasing employment and reducing unemployment in Ukraine.

Keywords: demographics, unemployment, employment, emigration of the population, own a business, employment service of Ukraine.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день, проблема зайнятості в Україні залишається однією з найактуальніших та гострих проблем економічного розвитку держави. Адже безробіття впливає не тільки на такі загальні основи відтворення робочої сили, як соціально-економічний розвиток суспільства, соціально-психологічна атмосфера в ньому, поведінка окремих людей, а й характеризує загальний стан ефективності макроекономіки країни в цілому.

Безробіття є свідченням неповного використання трудового потенціалу суспільства, що призводить до недовипуску продукції, зменшення обсягів валового внутрішнього продукту і національного доходу, чим скорочуються матеріальні основи відтворення робочої сили [1, с. 322].

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Серед авторів, які активно досліджували проблему демографічної ситуації та зайнятості населення України можна виділити таких: Котляр А.Б., Васильченко В.С., Гриненко А.М., Грішнова О.А., Керб Л.П., Півторак О., Єфремов Д. Теоретичні основи економіки праці та стан ринку праці розглядали в своїх роботах Федоренко В.Г., Іляш О.І., Грішнов О.А., Євась Т. В., Гринкевич С.С. та інші.

Постановка завдання. На основі проведеного аналізу статистичних даних та інформаційних ресурсів встановити причини та наслідки проблем, які існують у сфері зайнятості населення України; розробити рекомендації стосовно виходу з кризового стану на основі пропозицій експертів та досвіду інших країн.

Виклад основного матеріалу дослідження. Демографічна ситуація характеризує динаміку змін населення за його основними елементами, параметрами відтворення суспільства. Одним з пріоритетних напрямків державної політики України й національної безпеки є забезпечення умов для сталого розвитку населення України.

Демографічний чинник є одним із визначальних для забезпечення стабільного й безпечного розвитку держави, а проблеми оптимального демографічного розвитку слід розглядати як першочергові інтереси держави, як фактор і водночас як результат її функціонування. Від демографічних характеристик працездатного населення і показників демографічного розвитку залежить розвиток трудового потенціалу і, як результат, величина сукупного національного доходу [2].

Демографічна ситуація в Україні та рівень безробіття серед працездатних категорій населення, на тлі війни на Сході країни та інших поточних проблем, останнім часом відійшли на задній план. Проте вони є вельми гострими, якщо не катастрофічними.

Якщо 1919 року Україна за кількістю населення посідала 10 місце у світі, то 2015-го – вже 32-ге. Так протягом останніх 25 років існування незалежної України чисельність населення постійно знижувалася й скоротилася менше ніж на 9 млн. осіб станом на січень 2016 року. Найбільший пік зменшення населення спостерігався з 2005-го по 2016 рік скоротившись на 4,5 млн. осіб [3].

Також слід звернути увагу, що населення України на 1 листопада 2013 року становило 45 мільйонів 447 тисяч 10 осіб, а на 1 вересня 2016 року – 42 млн. і 642,4 тис. осіб. Таким чином кількість населення в нашій державі за останні три роки скоротилася на 2 мільйони 773 тисячі осіб, або на 6,1%.

Фахівці зазначають, що реально на неокупованій території України нині проживає приблизно 35 – 36 мільйонів людей.

За словами заступника директора Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАНУ Олександра Гладуна причинами зменшення населення є:

- анексія Криму обумовила зменшення населення на 2 мільйони 773 тисячі осіб;
- окупація частини території Донбасу призвела до зменшення населення приблизно на 6 мільйонів 456 тисяч осіб;
- еміграція населення (від листопада 2013 року, початку Революції Гідності, за

неофіційною статистикою, за межі країни виїхало близько мільйона осіб) [4].

Еміграція населення України набуває широкого розмаху. У багатьох населених пунктах Західної України майже немає дорослого населення, бо всі перебувають на заробітках за кордоном. Приблизно 800 тис українців подають на лотерею Green Card США щороку, в основному це молоді люди дітородного віку 20-40 років. Україна стає безперспективною для українців. Так, відповідно до даних соціологічного опитування Інституту Горшеніна в квітні 2016 року, більше 40% економічно активних українців у віці від 18 до 29 років готові виїхати з України заради високо оплачуваної роботи і побудови кар'єри. За даними опитування компанії GFK Ukraine, 8% громадян України (3 млн. осіб) будують плани на найближчий час щодо трудової міграції за кордон. П'ять років тому ця кількість становила 1,2 млн. українців [5].

Подібні настрої змушують подумати про «завтра» нашої країни, адже на тлі конфліктів, занепаду економіки, руйнуванні соціальної сфери ми втрачаємо наше майбутнє. Демографічна ситуація в Україні характеризується низькою народжуваністю, катастрофічно високим рівнем смертності, який характерний для слаборозвинутих країн, невисокою тривалістю життя та погіршенням здоров'я усієї нації. При всіх перерахованих негативних факторах суспільство не відчуває можливих покращень й перебуває лише в негативних настроях та очікувань. Так Україна втрачає свою здатність організму до самовідтворення, на яке в свою чергу впливає такий фактор як зайнятість.

Зайнятість населення в Україні падає. Рівень безробіття серед населення – найвищий за всі роки існування України. В цілому по країні чисельність зайнятого населення в I кварталі 2016 року в віці 15-70 років становила всього 16,0 млн. осіб, а рівень зайнятості – 55,6%. Для порівняння, в I кварталі 2015 року відповідний показник становив 16,3 млн. осіб і 56,0% відповідно.

За даними статистики, у I кварталі 2016 року в Україні рівень безробіття серед осіб працездатного віку (розрахований за методологією МОП) склав 10,3%.

Загальна чисельність **безробітних*** серед працездатного населення налічує майже 1,8 млн. осіб, серед яких 63% – чоловіки. При цьому, майже 64% безробітних проживають у містах [6].

Керівник Держслужби зайнятості Валерій Ярошенко зазначив, що станом на 16 серпня

2016 р. за рік з легального ринку праці пішли 490 тисяч українців (за 2015 рік – 600 тис.), а 40% усього ринку праці зараз знаходиться в тіні [7].

Станом на 1 січня 2016 року на одне вільне робоче місце претендує 19 безробітних. Ця цифра середня за всіма областями України, але наприклад на Житомирщині протягом багатьох років спостерігається парадоксальна ситуація: в деяких районах на лише одну пропозицію з працевлаштування претендують аж 117 осіб. На півдні області ситуація лише трохи краща – на одне робоче місце претендують 25 – 40 осіб [9].

Найбільший рівень безробіття, серед економічно активного населення віком від 15 до 70 років у I півріччі 2016 року, в Луганській (16,4%) та Донецькій (14,2%) областях. Цей результат обумовлений військовим конфліктом на сході України. Наступними за цим самим показником можна визначити Полтавську (13,1%), Кіровоградську (12,3%) та Херсонську (12,1%) області. Найменший же рівень безробіття в Одеській області (5,8%). При цьому найбільший рівень безробіття прослідковується у міських поселеннях та серед чоловіків. Незважаючи на превалювання кількості жінок над кількістю чоловіків в країні рівень економічної активності вищий саме серед чоловіків працездатного віку [6].

На кінець 2015 року із 40,9 тис. осіб, що стояли на обліку в Центрах зайнятості м. Києва, роботу знайшли трохи більше семи тисяч на трьохмільйонний Київ. Для тих же, хто вирішив стати майбутнім підприємцем і підготує бізнес план, буде виплачена річна компенсація на розвиток бізнесу в розмірі річної допомоги з безробіття, яка йому призначена. Таких в Києві за 2015 рік виявилось трохи більше 200 чоловік.

На початку 2016 року прем'єр-міністр України зазначив, що українці мають справлятися самотужки з безробіттям, а саме – відкривати власний бізнес. У той же час на фінансову допомогу від служби зайнятості для створення власного бізнесу можуть розраховувати не всі бажаючі.

Так, отримати кошти не можуть безробітні, яких звільнено з останнього місця роботи за порушення трудової дисципліни, за порушення письмових рекомендацій служби зайнятості та особи, які протягом останніх 24-х місяців, що передували початку безробіття, були зареєстровані як суб'єкти підприємницької діяльності.

Процедура отримання коштів також досить обтяжлива і не позбавлена суб'єктивних факторів. Бажаючий може претендувати на компенсацію через місяць після реєстрації в центрі зайнятості за умови, що протягом цього місяця йому не буде запропонована підходяща робота. Також він повинен пройти тестування, для визначення здібностей до підприємницької діяльності та прослухати курси.

Якщо людина вже отримувала допомогу протягом декількох місяців, їй допомога на відкриття бізнесу належить в розмірі річної суми за вирахуванням уже зроблених виплат. Майбутньому бізнесмену потрібно подати заяву на надання допомоги та бізнес-план свого проекту. Рішення про одноразову виплату приймається директором центру зайнятості. А його рішення базується на висновку комісії з питань одноразової виплати допомоги по безробіттю для організації підприємницької діяльності щодо здатності безробітного до підприємницької діяльності. Висновок комісії надається виходячи з результатів професійної діагностики безробітного, набутих ним знань з організації підприємницької діяльності та аналізу його бізнес-плану.

Розмір допомоги визначається у відсотках до середньої заробітної плати кандидата залежно від страхового стажу: до двох років – 50%, від двох до шести років – 55, від шести до 10–60, понад 10 років – 70%. Допомога по безробіттю виплачується залежно від тривалості безробіття у відсотках до визначеного розміру: перші 90 календарних днів – 100%, упродовж наступних 90 календарних днів – 80; у подальшому – 70%.

І що важливо – допомога по безробіттю не може перевищувати чотирикратного розміру прожиткового мінімуму, для працездатних осіб, встановленого Законом. На сьогодні це – 5512,00 грн.

Крім «самозайнятості», влада покладала великі надії на зменшення податкового навантаження, але цього не сталося, роботодавці не почали виводити з тіні свій бізнес. Роботодавець, який загалом не сплачував податків до фонду соціального страхування не дивитися на те, що податкове навантаження впало – для нього воно і так було на рівні нуля. Проблема в тому, що механізму стимулювання цього процесу не розроблено [7].

Соціальні наслідки безробіття стають важчими. Останнім часом намітилася тенденція скорочення кількості людей, які шукали роботу менш 3 місяців. У той же час, частка безробітних, які шукали роботу більше 12 місяців,

практично подвоїлася з 12,8 у 2014 році до 24,0% на початку 2016 [9].

Як результат, середня тривалість пошуку роботи зросла з 5 до 7 місяців. Крім того, збільшилася кількість людей, шанси на працевлаштування яких мінімальні, адже доведено, що якщо людина знаходиться без роботи пів року і більше, його конкурентоздатність на ринку праці значно падає.

Найбільш вразливі групи населення, люди перед пенсійного віку. Так, кількість безробітних у віці 50-59 років збільшилася на 35% за другий квартал 2016 р. порівняно з першим кварталом 2016 р. і склала 282 тис осіб. У той час як чоловіки залишаються на ринку праці і продовжують шукати роботу, жінки частіше переходять в групу економічно неактивного населення. Так, в січні-березні 2016 року, кількість зайнятих жінок скоротилося на 65,9 тис. осіб [9].

Рівень безробіття за методологією Міжнародної організації праці серед молоді до 25 років виріс до 23%.

Існує ряд об'єктивних причин такого важкого становища на ринку праці – це війна, втрата територій, на яких був розташований промисловий потенціал України і економічна криза. Крім видимих причин зростання безробіття поглиблюються приховані соціальні проблеми – погіршення стану вразливих груп населення, зростання навантаження на працююче населення, погіршення якості зайнятості, збільшення проблем депресивних регіонів і регіональних диспропорцій і дефіцитності Пенсійного фонду [8].

З проблемами зайнятості та безробіття на сьогодні стикається не тільки Україна, а й інші країни. Для подолання проблеми безробіття було розроблено багато методів, моделей, теорій, але жодній ще не вдалося ліквідувати цю проблему повністю та без наслідків.

Для України з теперішнім рівнем зайнятості та темпами зростання рівня безробіття необхідно застосувати активну політику на ринку праці. Задля повернення попиту на трудовий ресурс та пришвидшення повернення безробітних до активної праці можна запропонувати такі заходи:

– перебудувати структуру економіки в соціально-економічному плані;

– створити додаткові сфери зайнятості населення. Для цього необхідно провести реструктуризацію економіки, створити нові

робочі місця на державних підприємствах, стимулювати створення робочих місць на приватних підприємствах, забезпечити сприятливі умови для іноземних інвестицій, створити умови для розвитку домашніх господарств та для само зайнятості населення;

– підтримати підприємства з підвищеним попитом на робочу силу матеріальними ресурсами, фінансовими заохочуваннями та гарантіями на збут продукції;

– розробити та запровадити механізм компенсації збитків підприємств пов'язаних з пошуком, підготовкою, перепідготовкою та підвищенням рівня кваліфікації працівників;

– підвищити територіальну та кваліфікаційну мобільність трудових ресурсів, а особливо в співвідношенні міст та селищ.

Так, як приклад державного регулювання зайнятості населення в США, можна розглянути програму «План американського відновлення та реінвестування», що діє в державі з 2009 року. У короткостроковій перспективі програма повинна сприяти боротьбі з безробіттям, а у довгостроковій – забезпечити тривале економічне зростання. У програмі запропоновано: скоротити податки для малого бізнесу та приватних осіб; створити лояльні умови отримання кредитних коштів та підвищити лімітів кредитування для малого бізнесу; вкладати масштабні бюджетні інвестиції в економіку. Усі ці заходи посприяють створенню та подальшому розвитку малого бізнесу, який в свою чергу буде потребувати додаткові робочі місця.

Висновки з проведеного дослідження. Масштаб та глибина проблем, що були наведені вище, вимагають комплексних заходів в політичній, економічній, соціальній та культурній сферах. Держава при цьому виступає головним ініціатором та регулятором нововведень та змін, що в свою чергу мають покращити рівень зайнятості, а в подальшому й демографічний стан. Наведені рекомендації можуть бути застосовані лише при економічній стабільності в країні та підготовленій належним чином політиці зайнятості населення. При теперішньому стані ринку праці неможливий розвиток суспільства та покращення умов його існування. Подальші дослідження цього напрямку вимагатимуть вдосконалення практичних підходів до вирішення проблем зайнятості та розкриття можливих механізмів регулювання ринку праці в Україні.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Федоренко В. Г. Політична економія: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] – 2-ге вид. – Київ: Алерта, 2015. – 487 с.
2. Управління трудовим потенціалом / В. С.Васильченко, А. М. Гриненко, О. А. Грішнова, Л. П. Керб. – Київ, 2005. – 403 с. – (КНЕУ).
3. Півторак О. Населення України скорочується втричі швидшими темпами, ніж в Європі [Електронний ресурс] / О. Півторак, Д. Єфремов // FactCheck. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://global-ukraine-news.org/ru/2016/08/09/naselennya-ukrayiny-skorochuyetsya-vtrychi-shvydshymy-tempamy-nizh-v-yevropi/>.
4. Співак К. В Україні смертність значно перевищує народжуваність [Електронний ресурс] / Ксенія Співак // tut.ua. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.tut-ua.com/?p=15596>.
5. Лишак М. Зарплати в Україні 2016: які спеціалісти отримують 25 тис. грн (ІНФОГРАФІКА) [Електронний ресурс] / Марина Лишак // Факти. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://fakty.ictv.ua/ua/ukraine/20160804-1591350/>.
6. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Ринок праці в Україні: коли цифри не відображають істину [Електронний ресурс] // 7 днів. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://7dniv.info/analytics/73683-riнок-prac-v-ukrain-koli-cifri-nevdobrazhaiut-stinu.html>.
8. Івасюк П. Україна наближається до антирекорду за рівнем безробіття – С. Арбузов [Електронний ресурс] / Петро Івасюк // УНН. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.unn.com.ua/uk/news/1586621-ukrayina-nablizhayetsya-do-antirekordu-za-rivnem-bezrobittya-s-arbuzov>.
9. Державна служба зайнятості України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.dcz.gov.ua/control/uk/index>
10. Котляр А.Б. Зарубіжний досвід регулювання зайнятості населення та можливості його використання в Україні [Електронний ресурс] / Котляр А.Б. // Економічні науки. – 2010. – № 15. – Режим доступу: <http://www.rusnauka.com>.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

UDC 336.012.23

**Foreign Direct Investment and Economic Growth:
Literature Review on the UAE Example****Abdulla Alrashdi**Phd Student of Department of Finance and Credit
Taras Shevchenko National University of Kyiv

This paper explores the relationship of FDI and economic growth by examining the role FDI inflows play in promoting host country economic growth. Author analyzes and reveals the essence of basic research of this problem in the UAE and other countries in Asia and Africa. In his analysis, the author identifies previously unsolved scientific problem of FDI issue and outlines the prospects for further research.

Keywords: foreign direct investment, economic growth, literature review, globalization, UAE experience.

У статті досліджується взаємозв'язок прямих іноземних інвестицій та економічного зростання шляхом вивчення ролі ПІІ у сприянні економічному зростанню приймаючої країни. Автор аналізує і розкриває суть фундаментальних досліджень цієї проблеми в роботах провідних вчених ОАЕ та інших країн Азії і Африки. У своєму аналізі автор виявляє раніше не вирішені частини наукової проблеми і намічає перспективи подальших досліджень.

Ключові слова: прямі іноземні інвестиції, економічне зростання, огляд літератури, глобалізація, досвід ОАЕ.

В статье исследуется взаимосвязь прямых иностранных инвестиций и экономического роста путем изучения роли ПИИ в содействии экономическому росту принимающей страны. Автор анализирует и раскрывает суть фундаментальных исследований этой проблемы в работах ведущих ученых ОАЭ и других стран Азии и Африки. В своем анализе автор обнаруживает ранее нерешенные части научной проблемы и намечает перспективы дальнейших исследований.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, экономический рост, обзор литературы, глобализация, опыт ОАЭ.

Introduction. Under the globalization impacts on the financial markets, the volume and value of Foreign Direct Investment FDI had been significantly increased, it is also strengthens the connections between the different financial markets either it is developed or developing markets, Seenivasan [23]. Moreover Lordina et al., [18] indicate the effect of financial stability on economic growth in Africa by using a dynamic fixed-effect model, and they found that the financial stability, which has been representative in capital adequacy, liquidity, and asset quality, and the results shows that financial stability have a positive effect on the economic growth in Africa.

Recently in Gulf Countries Council (GCC) markets become more open for the FDI, those countries try to increase the inflow of FDI, in order to achieve that they start improve their policies and regulations, establish excellent infrastructure, beside to the availability of raw

material as petrol and gas, that's proved by Hussein [12] when she stated that the FDI inflows increased in recent years to GCC due to many factors such as the country's economy is strong, reduction of tax rates and trade barriers, improve policy to attract FDI, and expediting the issuance of visas.

Such a significant expansion of foreign capital flows has captured the attention of both policymakers and researchers. So this research it aims to investigate whether FDI and financial stability have impact on the economic growth or not in United Arab Emirates. The importance of this research comes from the critical rules that UAE plays in the economy of middle east and gulf region, according to United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) report of (2012) has indicated that the UAE is the largest Arab capital importer, it has attracting nearly \$85.4 Billion, which put the UAE in the second recipient of FDI in the region.

In the same time due to the visionary leadership's in the UAE, it becomes economically sustainable, politically stable and socially dynamic and united, since it independence it achieve unprecedented economic and social growth, and the stupendous is that all sectors participate in this growth. That mean the UAE doesn't depend on the petroleum industry to achieve this huge economic growth, so I believe there is others factors that strongly participate in accomplishing this economic growth, which I think that the implemented financial policy works in attracting foreign capital, in addition to suitable infrastructure and financial stability provided by the UAE.

Motivation and Importance of the Study.

United Arab Emirates considered as attractive market for the foreign direct investment due to many factors, Groh and Wich [9] concluded that the UAE is best fourth economic performing countries beside to Singapore, Hong Kong, Luxembourg, they also indicates that the UAE is very attractive market size and potential and outstanding profit and gains taxes. That supported from the report issued in (2008) from the Business Intelligence Unit which says that the UAE has a huge surpluses mainly due to the oil and gas production, this surpluses lead UAE up to has a vast sovereign wealth funds, this economic situation could be floats UAE in beside to other factors as good and attractive market to directly invest in.

Many authors as Kastrati [15; 16], Vahter and Masso [27] and others disclose that the FDI may has a lot of benefits and advantage to the country, this advantages as technological spill-overs development, human capital developing, enhancing competitive environment, moreover improvement of environment and social condition.

The important of this study is to answer many questions that literature not answered, these questions including how the FDI could affect the economics of host country and to what extent the FDI could affect the host country economy, that is consistent to Hussein [12] says that there is conflicting evidence in literature regarding to how, what extent, FDI affect the economic growth.

Both of academics and public debates on the effect of FDI on the hosting country economy, all developing countries is seeking to attract FDI as its considered factor positively affecting the economic growth; in addition to other factors as the domestic investment. May the positive effect of FDI is indirect to the local economy, but we can mention here the technological development and human capital, which is consistence with study when they argued that the FDI may increase

the tax revenue, improve human capital, technology and labor skills. So we can agree with Hayami [10] when he stated that FDI helps the host country to break the evil of un-development.

Sure FDI has good and positive effects on host country economy as previously mentioned, but the overstating of FDI benefits rather than its negative effects could float an interjection in our mind. The undesirable results obtained from some of the literatures which is gloomy and was not able to justify the huge public funds spent to attract FDI. All of that drive me to conduct this study to measure the effect of FDI on host country economic growth.

Research Objective. This paper explorer the relationship of FDI and economic growth by examining the role FDI inflows play in promoting host country economic growth. The effect will be divided to direct and indirect. Indirect such as transfers of technology, management and labor skills, which mentioned by many researchers as the study of Findlay [8] and Wang and Bloomstrom [28] when they clarify that FDI considered as a conduit for transferring technology and other benefits to the host country. In addition, the direct effect will affect to the GDP of hosting country, GDP could be used as parameter for the economic growth as it's used in many papers such as Hussian [12], Al-Iriani [4], and Carkovic and Levine [6], Akinlo [2], Ray [21], and Nahidi and Badri [19].

Consequently, the research objectives include first, establishing a relationship between the inflow of FDI and the economic development in economic growth framework for the research, then the researcher will describe the UAE economic resources, including human, natural and other related aspects, third will discuss the FDI in general and particularly for UAE investment climate by assessing the literature review related to the UAE market and economy, then I will investigate and explorer the effect of FDI on economic growth in UAE, even its direct or indirect effect. Finally, will evaluating the results and discuss it and provide recommendations regard the results and the investigation.

Research Methodology and Hypothesis.

The methodology for this study will be empirical and will use economic models will be used to evaluate and answer the main question which is the effect of FDI on the economic growth of the host country, based on analysis of data will be collected from international organization such as World Bank, World Investment Reports of UNCTAD, the GCC governments official publications and reports, ESCWA (United Nations Economic

and Social Commission for Western Asia), and Central banks publications.

The research. Foreign Direct Investment and Economic Growth in Pakistan: A Sectoral Analysis, (M. Khan and S. Khan, 2011) [14].

The main purpose of this study was to examine empirical relationship between industry-specific foreign direct investment (FDI) and output under the framework of Granger causality and panel co integration for Pakistan over the period 1981-2008. It was found that FDI has a positive effect on output in the long run. The result also supports the evidence of long-run causality running from GDP to FDI. In addition the study found that the FDI causing growth in the primary and services sectors, while growth causes FDI in the manufacturing sector.

Trend and Role of FDI in India: An Empirical Investigation, (Kochar, 2014) [7].

The paper tries to study the trend and pattern of flow of FDI from 2000-2013. The author collected data to for the year 2000-2013 to analyze and find out the degree of correlation and relationship between FDI and GDP in manufacturing sector. The paper finds that that there is no significant relationship between FDI and GDP in manufacturing sector.

Foreign Ownership and Local Firms' Capital Labor Ratio: Case of Abu Dhabi (Parcerro, etl., 2014) [20].

This paper explored the effect of foreign ownership local firms' capital deepness in the resource-rich economy of Abu Dhabi. The authors use a novel dataset of more than 15,000 local firms registered in the Emirate of Abu Dhabi.

The evidence indicates that the foreign ownership local firms' capital in Abu Dhabi has a positive effect on the capital labor ratio for the local firms, which is helping to update the technology and participates in knowledge transfer to the local firms. In addition the firms which involve in international trade also positively affect the labor ratio of local firm. Overall, the results clearly show that the economy of Abu Dhabi may get advantage and obtain benefits from foreign ownership and the openness to trade.

Locational Drivers of FDI in MENA Countries: A Spatial Attempt, (Hisarciklilar, etl., 2006) [11].

This paper aimed to analyze the drivers of FDI in Middle East and North Africa (MENA) countries. The authors used a sample from 18 countries covering the 1980-2001 time periods to specify countries regional and trades market relation in attracting the FDI. The results displayed that FDI in the MENA region is market

oriented; and the market in MENA countries is considered as host economy; it also utilizes trade opportunities within the region.

Impacts of Foreign Direct Investment on Economic Growth in the Gulf Cooperation Council (GCC) Countries, Muawya (Hussein, 2009) [12].

This study have been identified the effect of FDI on the economic growth in Gulf Cooperation Council (GCC), by covering six countries including (Kingdom of Saudi Arabia, United Arab Emirates, Oman, Qatar, Kuwait and Bahrain). The author tried to see the effect of FDI on the economic growth and what are polices taken by GCC countries to attract the FDI, in order to achieve the purpose of study the author used recent growth theories and statistical techniques to empirically test. The result showed that the GCC countries has low portion from the FDI for the developing countries, and during 1990s the FDI in GCC have not increased comparing to other developing countries, only the Kingdom of Saudi Arabia and United Arab Emirates have been notice that they are performing well and attracting FDI above the ratio.

Foreign Direct Investment and Economic Growth in the GCC Countries: A Causality Investigation Using Heterogeneous Panel Analysis, Mahmoud Al-Iriani and Fatima Al-Shamsi, 2007 [4].

The paper used the imperial test to explorer the relationship between the FDI and economic growth, the targeted area is the in the six countries comprising the Gulf Cooperation Council (GCC), and the study indicates a strong causal relationship between FDI and GDP and vice versa, which have been drove the author to conclude that FDI could be considered as an important factor that positively affect the GDP in the tested area. And they recommended the GCC countries to adopt more polices that attract more FDI inflow to the GCC markets.

GCC economic integration challenge and opportunity for malaysian economy, Asmak Ab Rahman, Mohd Abu-Hussin, 2009 [1].

The paper aimed to analyze the GCC economic situation from the Malaysian perspective and pointed the cooperation at the regional level between GCC and Malaysian. In order to reach the result the authors looked to the trend, level, and others factors of its trade and economic relation of Malaysian and the GCC. The paper devoted that the growing of trade between GCC and Malaysia is due to the economic tie among the Organization of Islamic Conference countries (OIC), and the GCC is

looking to expand their economic and strategic relation with Asia, so the Malaysian market is considered as potential market to GCC to explore and expand its trade with, in order to diversify its trade partner.

Conclusion and further research perspective. This research argues that the development of economic growth in host country is associated and affected by the volume of FDI inflows, in particular, more FDI inflows could mean more economy growth, this positive effect could be direct as increase the Gross Domestic Product (GDP) or indirect as technology transfer, improve management and labor skills.

As I noticed from the literature review and previous studies, the effect of FDI could be direct to the GDP or indirect as technology transfer, employment increase, improve management and labor skills. The main question is broken into three questions.

First Question is does FDI contribute positively to economic growth, and will be measured

by exploring the effect of FDI on the GDP of host country which is UAE. This effect will be measured by using panel data, the regression tools in SPSS for time series will be from 2000 to 2013. This tool used by researchers in many studies as Hussien [12], Al Irani [4].

Second question is does FDI affect positively to management skills, final question is does FDI contribute positively in technology transfer to UAE, the second and third question represent the indirect effect of FDI on the hosting country economy, the answer for question two and three will be obtained by using the qualitative research techniques, and consist of questionnaire modes of data collection. According to the newest statistics from the UAE economic ministry the total of foreign companies registered in UAE in 2011 is 2212 companies as mentioned in details in table 1 and graph 1, the questionnaire will be distributed to the study sample which is chosen by using random sampling technique as a total of 10% (221 companies).

REFERENCES:

1. Ab Rahman, A.B., & Abu-Hussin, M.F.B. (2009). GCC economic integration challenge and opportunity for Malaysian economy. *Journal of International Social Research*, 2(9).
2. Akinlo, A.E. (2004). Foreign direct investment and growth in Nigeria: An empirical investigation. *Journal of Policy Modeling*, 26(5). – S. 627-639.
3. Alfaro, L. (2003). Foreign Direct Investment and Growth: Does the Sector Matter? Harvard Business School Working Papers.
4. Al-Irmani, M. (2007). Foreign direct investment and economic growth in the GCC countries: A causality investigation using heterogeneous panel analysis. *Applications* 6. – S. 237-259.
5. Brunetti A., (1997), "Political variables in cross-country growth analysis", *Journal of Economic Surveys*, 11, 2. – S. 163-190.
6. Carkovic, M. V., & Levine, R. (2002). Does foreign direct investment accelerate economic growth?. U of Minnesota Department of Finance Working Paper.
7. Economic Ministry of UAE, <http://www.economy.gov.ae/>.
8. Findlay, R., 1978. Relative backwardness, direct foreign investment and the transfer of technology: A simple dynamic model, *Quarterly Journal of Economics*, 92. – S. 1–16.
9. Groh, A.P., & Wich, M. (2009). A composite measure to determine a host country's attractiveness for foreign direct investment.
10. Hayami, Yujiro. (2001). *Development Economics: From the Poverty to the Wealth of Nations*. Oxford University Press, 2001.
11. Hisarciklilar, M., Kayam, S. S., & Kayalica, O. (2006). Locational Drivers of FDI in MENA Countries: a spatial Attempt.
12. Hussein, M. A. (2009). Impacts of foreign direct investment on economic growth in the Gulf Cooperation Council (GCC) Countries. *International Review of Business Research Papers*, 5(3). – S. 362-376.
13. Khan, M. (2012). Stability and Sustainability of UAE Macro-Economy. *AsiaNet Pakistan Journal*. 16(3). – S. 1-5.
14. Khan, M.A., & Khan, S.A. (2011). Foreign direct investment and economic growth in Pakistan: A Sectoral Analysis. Working Papers & Research Reports, 2011.
15. Kurtishi-Kastrati, S. (2013). Impact of FDI on economic growth: An overview of the main theories of FDI and empirical research. *European Scientific Journal*, 9(7).
16. Kurtishi-Kastrati, S. (2013). The effects of foreign direct investments for host country's economy. *European Journal of Interdisciplinary Studies*, 5(1). – S. 26.

17. Lean, H. (2008). "The Impact of Foreign Direct Investment on the Growth of the Manufacturing Sector in Malaysia." *International Applied Economics and Management Letters* 1(1). – S. 41-45.
18. Lordina, P. Charles, K.D. Joshua, A. and Simon, K. (2011). Financial stability and economic growth: a cross-country study. *International Journal of Financial Services Management*. 5(2). – S. 121-138.
19. Nahidi, M. M., & Badri, A. K.(2014). The Effect of Foreign Direct Investment on Economic Growth, 1(2). – S. 176-185.
20. Parcerero, O., Osman Abahindy, A. A., Rashid Faizi, A., & Kamalsada, A. (2014). Foreign Ownership And Local Firms' Capital Labor Ratio: Case Of Abu Dhabi. *International Business & Economics Research Journal (IBER)*, 13(2). – S. 377-386.
21. Ray, D. S. (2012). Impact of foreign direct investment on economic growth in India: A co integration analysis. *Advances in Information Technology and Management*, 2(1). – S. 187-201.
22. Romer, P. (1990), "Endogenous Technological Change." *Journal of Political Economy* 98(5) – S. 71-102.
23. Seenivasan, R. (2014). Analysis of the Relationship between FDI and Economic Growth. *Advances in Management*, 7(1), 47.
24. Srinivasan, P. Kalaivani, M. and Ibrahim, P. (2011). An empirical investigation of foreign direct investment and economic growth in SAARC nations, *Journal of Asia Business Studies*, 5(2). – S. 232-248.
25. Todaro, Michael P. and Smith, Stephen C. *Economic Development*. Pearson Education Limited, 2003.
26. Ulku H. (2004), "R&D Innovation and Economic Growth: An Empirical Analysis", IMF Working Paper 185.
27. Vahter, P., & Masso, J. (2006). Home versus host country effects of FDI: Searching for new evidence of productivity spillovers.
28. Wang, J. Y., & Blomström, M. (1992). Foreign investment and technology transfer: A simple model. *European economic review*, 36(1). – S. 137-155.

УДК: 336.7:005.412(477)

Особливості становлення та розвитку грошової системи в перехідній економіці

Батракова Т.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та кредиту
Запорізького національного університету

Григор'єва О.М.

студентка
Запорізького національного університету

У статті проаналізовано особливості становлення та напрями формування грошових систем, їх спроможність досягти певних пріоритетів. Визначено форми та інструменти державного регулювання систем. Проаналізовано процес формування грошової системи національної економіки України перехідного періоду. Встановлено, що потреба державного регулювання грошових систем зумовила створення інститутів центральних банків.

Ключові слова: грошові системи, грошова одиниця, грошова реформа, ринкова трансформація, державне регулювання грошових систем, центральний банк, національна валютна система, валютний курс.

Батракова Т.И., Григорьева О.Н. ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ ДЕНЕЖНОЙ СИСТЕМЫ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

В статье проанализированы особенности становления и направления формирования денежных систем, их способность достичь определенных приоритетов. Определены формы и инструменты государственного регулирования систем. Проанализирован процесс формирования денежной системы национальной экономики Украины переходного периода. Установлено, что потребность государственного регулирования денежных систем обусловила создание институтов центральных банков.

Ключевые слова: денежные системы, денежная единица, денежная реформа, рыночная трансформация, государственное регулирование денежных систем, центральный банк, национальная валютная система, валютный курс.

Batrakova T.I., Grigorieva O.N. FEATURES OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF THE MONETARY SYSTEM IN TRANSITION ECONOMY

The article analyzes peculiarities of formation and directions of formation of monetary systems, their ability to achieve certain priorities. Determine the forms and instruments of state regulation systems. Analyzes the formation of the national monetary system the economy of Ukraine in transition. It is established that the need for state regulation of monetary systems has led to the establishment of the institutions of Central banks.

Keywords: monetary system, monetary unit, monetary reform, market transformation, state regulation of the monetary system, Central Bank, national monetary system, exchange rates.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Грошова система України розвивалася разом із національною економікою і набула певних ознак та властивостей, які найбільше відповідали вирішенню проблем відповідного етапу ринкової трансформації. Проте сучасний стан економіки України характеризується розвитком стабілізаційних процесів і переходом до сталого розвитку економічного зростання.

В умовах перехідного періоду в Україні особливого значення набуло створення такої системи державного регулювання грошового обігу, яка б дала змогу вживати антиінфляційних заходів у тісному поєднанні із заходами розвитку реального сектора.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Грошові системи є традиційним об'єктом досліджень у монетарній теорії. Значний науковий доробок у формуванні теорії грошово-кредитного регулювання належить провідним вітчизняним ученим: І.В. Бураковському, А.І. Гальчинському, О.В. Дзюблюку, Л.О. Донченко, О.М. Іваницькій, М.П. Кузьмину, В.Г. Лагутіну, В.І. Лисицькому, І.О. Лютому, В.І. Міщенку, О.І. Петрику, М.І. Савлуку, В.С. Стельмаху, А.А. Чухно, В.В. Юрчишину, В.А. Юценку.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є проведення аналізу щодо з'ясування основної риси грошової системи в Україні. Важливим дослідженням є

врахування широкого кола чинників, які сприяють створенню ефективних економічних та соціальних механізмів стимулювання економічної та інноваційної активності та модернізації суспільства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток грошових систем перехідного типу пов'язаний із вирішенням проблем певного етапу ринкової трансформації. З досягненням певних цільових орієнтирів ринкових реформ наявна модель грошової системи перестає відповідати потребам подальшого економічного та соціального розвитку суспільства.

Державне регулювання сучасних грошових систем є диверсифікованим стосовно різних компонентів грошової маси. Можливе пряме регулювання державою таких її компонентів, як паперові гроші, емісія яких здійснюється для фінансування дефіциту державного бюджету. Проте здебільшого використовується державний вплив із застосуванням усієї сукупності ринкових механізмів [1].

Сучасні грошові системи набули ознак одночасно індикатора та регулятора стану економіки. Фіскальне і грошово-кредитне регулювання визначають основні параметри функціонування національних економік. Сучасні гроші перетворилися на знаки вартості, які можуть існувати лише завдяки державному регулюванню. Характер і мета державного регулювання грошових систем і національних економік мають взаємозумовлений характер впливу. У сучасних умовах більшість країн використовує різновид грошових систем, побудованих на обігу кредитних грошових знаків, характерними рисами яких є [1, с. 219]:

- децентралізація грошового обігу між різними банками;
- розподіл функції випуску готівки та безготівкових грошей між різними ланками банківської системи;
- відсутність розмежування між готівковим і безготівковим обігом;
- формування механізму грошово-кредитного регулювання;
- централізоване управління грошовою системою за допомогою апарату центрального банку;
- індикативне планування грошового обігу;
- тісний зв'язок безготівкового і готівкового обігу за пріоритету безготівкового;
- активний контроль над коштами з боку податкових органів;
- надання центральному банку відносної самостійності щодо рішень уряду;

– забезпечення грошових знаків активами банківської системи;

– випуск грошових знаків у господарський обіг відповідно до державних концепцій грошово-кредитної політики;

– система ринкового запровадження грошового курсу.

У більшості країн органом, який здійснює грошово-кредитне і валютне регулювання, є центральний емісійний банк.

Складовою частиною національної грошової системи країни є національна валютна система, хоча вона є відносно самостійною. Національна валютна система – це форма організації економічних зв'язків країни, за допомогою яких здійснюються міжнародні розрахунки, утворюються та використовуються валютні ресурси країни [2].

Національна валютна система є органічною частиною системи грошових відносин окремих держав, її функціонування регулюється національним законодавством кожної країни. На основі такого законодавства встановлюється механізм взаємодії національних і світових грошей, спосіб їх конвертованості, регулювання валютного курсу, формування та використання міжнародної ліквідності, золотовалютних запасів, кредитних ресурсів тощо. Інфраструктуру національних валютних систем становлять банківські та небанківські кредитно-фінансові установи, біржі, спеціальні органи валютного контролю, інші державні та приватні інституції [3].

Грошова система України, без сумніву, є регульованою системою ринкового зразка. Цьому сприяли істотні ринкові перетворення в економічній системі України: приватизація засобів виробництва, демонополізація економіки та лібералізація економічних відносин, зокрема ціноутворення кредитних, валютних та зовнішньоекономічних відносин, тощо. Активно розвивається грошовий ринок у всіх його складниках: ринок грошей, валютний ринок, ринок цінних паперів, а також його інфраструктура: дворівнева банківська система, мережа небанківських фінансово-кредитних установ, валютна та фондова біржі тощо. Із кожним роком зменшується частка дефіциту державного бюджету, що покривається безпосередньо за рахунок кредитної емісії НБУ. Правові засади функціонування грошової системи України визначаються Конституцією та законами України:

- «Про банки і банківську діяльність»;
- «Про Національний банк України»;

– «Про платіжні системи і переказ грошей в Україні».

До основних елементів національної грошової системи можна віднести:

1. Види грошових знаків, що мають законну платіжну силу. НБУ випускає в обіг банкноти номіналами 1, 2, 5, 10, 20, 30, 100, 200 грн. Для зручності обслуговування роздрібного товарообігу випускаються розмінні монети номіналами 1, 2, 5, 10, 25, 50 коп.

2. Офіційний курс гривні – обмінний курс гривні щодо іноземних валют, офіційно встановлений НБУ для здійснення операцій із валютними цінностями. У 1999 р. НБУ перейшов на визначення офіційного курсу гривні щодо долара США на основі середньозваженого валютного курсу за безготівковими операціями на міжбанківському валютному ринку.

3. Порядок готівкового та безготівкового курсу, їх регламентацію, у тому числі організацію міжнародних розрахунків в Україні, здійснює Національний банк. НБУ суворо контролює грошовий обіг, сприяє забезпеченню стабільності національної валюти, регламентує емісію готівки, розробляє правила здійснення форм безготівкових розрахунків, способів і порядку платежів, контролює касові операції.

4. НБУ є установою, що здійснює грошово-кредитне і валютне регулювання. НБУ – незалежний фінансово-економічний орган, який проводить самостійну грошово-кредитну політику. Правління НБУ приймає і затверджує постанови, положення та інші нормативні акти, що регулюють грошовий обіг. НБУ координує діяльність комерційних банків із питань грошово-кредитної політики.

Грошові системи в різних країнах мають певні загальні риси. В їх становленні та розвитку знаходять своє відображення певні об'єктивні закони й тенденції. Проте в кожній країні є й свої особливості формування і функціонування грошової системи. Ці два моменти особливо важливо враховувати тим країнам, які через певні обставини не мали власної грошової системи. Розбудовуючи свою грошову систему (а це передусім стосується нашої держави), необхідно не тільки виходити із загальних закономірностей, притаманних цим системам і процесу їх розвитку, але й враховувати національні особливості країни [3].

У сучасних умовах розвиток грошових систем полягає передусім у подальшому посиленні їхнього впливу на розвиток усього суспільного виробництва. Саме грошова сфера

зараз стає вирішальним важелем, за допомогою якого держава втручається в ринкову економіку для забезпечення її рівноваги та зростання.

Грошова система – це конкретна форма організації грошового обігу, визначена відповідним законодавством країни.

Грошові системи у своєму розвитку пройшли великий історичний шлях, що відображає як характер і динаміку становлення товарного виробництва, так і специфіку історичного розвитку того чи іншого суспільства.

Перехідний період від адміністративної економічної системи до ринкової характеризується великою своєрідністю. Нинішні розвинені країни переходили від традиційної аграрної економіки до ринкової. Цей період супроводжувався промисловим переворотом, народженням промисловості, насамперед виробництва засобів виробництва, яке стало матеріальною основою переростання виробництва і суспільства в цілому. Нинішній перехідний період – це перехід від особливої планової економіки, яка ґрунтувалася на своєрідних устоях, і тому йому властиві свої риси і закономірності. Так, становлення індустріальної основи капіталістичного суспільства зумовило інтенсивні процеси усупільнення виробництва і праці, зростання масштабів приватної власності, розвиток таких форм, як акціонерна, монополістична і державна власність. Це об'єктивний, природний процес. Адміністративно-командна система засновувалася на абсолютному пануванні державної власності, тому одними з головних завдань перехідного періоду є роздержавлення і приватизація державного майна, тобто замість державної власності мають утвердитися різноманітні форми власності (колективна, приватна, кооперативна, державна тощо). Отже, під час становлення ринкової економіки усупільнення зумовлювало розвиток нових форм власності, які відкривали простір масштабам виробництва, що зростали. У сучасних умовах іде зворотний процес. Він спрямований на подолання надмірного формального усупільнення виробництва і створення форм власності, які б відповідали реальному усупільненню виробництва і сприяли розвитку продуктивних сил.

Із уведенням в Україні в обіг національної грошової одиниці гривні починається період формування власної грошової системи. Грошова система – це форма організації грошового обігу, встановлена державним законодавством. Вона передбачає рушення

готівки і здійснення безготівкових розрахунків у процесі звертання товарів, виробництва і надання послуг, здійснення різних платежів і тому подібне. Україні доводилося створювати національну грошову систему з самого початку, оскільки та, що до цього існувала, не була національною. Національна грошова система включає:

- назву грошової одиниці;
- міру цін;
- види державних грошових знаків;
- порядок емісії грошей;
- регламентацію безготівкового звертання;
- державні органи по регулюванню грошового обігу.

Особливе місце в грошовій системі займає Національний банк України (НБУ). Він виконує низку специфічних функцій:

- є емісійним центром країни, тобто в його обов'язок входять підготовка заходів і випуск державних банкнот;
- є офіційним сховищем (скарбницею) золотовалютних ресурсів та інших скарбів країни;
- виступає «банком банків», тобто здійснює операції тільки з банками, які входять у національну кредитну систему;
- представляє інтереси України в міжнародних валютно-фінансових організаціях;
- є центром регулювання кредитно-грошової сфери;
- виконує обов'язки «банку уряду».

На відміну від інших банківських інститутів НБУ не ставить прибутковості метою своєї діяльності, він прагне до стабільності кредитно-грошової сфери. НБУ є автономним державним інститутом, юридичною особою, він підлеглий законодавчому органу України і працює згідно з власним статутом [4].

Унаслідок економічної кризи, відсутності стимулів до високоефективного виробництва досягнути високої якості праці було практично неможливо, а отже, неможливо створювати міцну національну грошову одиницю і грошову систему загалом.

Підтримка інвестиційно-інноваційного зростання економіки має для України стратегічне значення, адже не впоравшись із даним завданням, вона не зможе увійти до когорти сучасних цивілізованих країн. І це повинно враховуватися у грошово-кредитній політиці, наприклад під час вирішення питань рефінансування державного банку другого рівня, який ставить собі за мету кредитування інноваційних проектів. Безумовно, для НБУ пріоритетом є стабільність грошової одиниці, але це

завдання може бути вирішене різними шляхами. І формула стабільності в середньостроковій стратегії орієнтує на вибір тих шляхів, які надають економічному зростанню інвестиційно-інноваційний характер [4, с. 190–191].

Україна відійшла від централізовано-планової економіки, але до системи стратегічного планування не прийшла. Відсутність економічної стратегії згубна для економічного розвитку, особливо в умовах трансформаційного процесу, коли зміна моделі економіки є практичним завданням.

Модель економіки характеризується співвідношеннями форми власності і заснованих на них секторів економіки або устроїв господарювання; ринкових механізмів і державного регулювання; централізму і децентралізму в управлінні економікою; конкуренції і монополізму; лібералізованості і соціальної орієнтованості економіки.

Реальний перехід в Україні здійснюється не від адміністративно-командної економіки до ринкової, а від змішаної економіки, що функціонувала на директивно-планових засадах до змішаної економіки, що заснована на ринкових принципах. По суті, у нашій країні не існувало власної економічної системи. Це була підсистема єдиного народногосподарського комплексу колишнього СРСР, сформована для його обслуговування. У ній не було багатьох елементів, властивих самостійній економічній системі. В Україні вироблялося лише 20% кінцевого продукту, тому тут перехідний процес передбачає зміни в економічній структурі, пов'язані не тільки з ринковою переорієнтацією, а зі створенням власної економічної системи.

Отже, сутність перехідного процесу в Україні полягає в переході від підсистеми, сформованої для обслуговування єдиного народногосподарського комплексу колишнього СРСР, який функціонував на директивно-планових засадах, до цілісної економічної системи, що функціонує на ринкових принципах [4, с. 53–55].

У ринковій економіці командні методи управління неефективні, тому для досягнення поставлених макроекономічних завдань країна з перехідною економікою повинна освоїти та розвинути непрямі методи регулювання – монетарну і фіскальну політику, створити відповідну інфраструктуру, за допомогою якої ці методи зможуть запрацювати.

Перехід до ринкової економіки супроводжується значним зростанням безробіття, оскільки неефективні державні підприєм-

ства, які часто мали надлишкову зайнятість, банкрутують, тому постає завдання створити дієвий механізм соціального захисту громадян. Зокрема, потрібно розробити програму допомоги з безробіття не лише з огляду на дотримання соціальної справедливості, а й для зменшення спротиву населення переходові до ринкової економіки. Отже, уряд країни повинен виконати ще одне важливе завдання – сформувати психологічно прийнятне ставлення населення до ринку. Держава покликана зробити все, щоб переконати суспільство в тому, що ринкова економіка – це єдина економічна система, яка здатна забезпечити високий життєвий рівень. Цього можна досягти лише за допомогою добре продуманої соціальної політики, яку потрібно якнайшвидше підкріпити реальними економічними результатами ринкових перетворень.

Знецінення національної грошової одиниці, яке зазвичай виникає на перших етапах перехідного періоду, потребує розроблення відповідних механізмів та програми заходів впливу для стабілізації грошового обігу. Важливу роль у цьому процесі відіграє центральний банк країни. Змінюються також роль і місце держави на міжнародній арені. Вона стає гарантом і захисником прав громадян та фірм за межами державного кордону і не має права диктувати свої умови бажаним вийти на зовнішні ринки. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності відбувається тільки за допомогою економічних важелів. У зовнішній політиці пріоритетними є тільки такі напрями діяльності, які дають економічну вигоду країні.

В умовах капіталізму, коли товарне виробництво набуває загального характеру, відбувається важлива трансформація грошових систем, головною ознакою якої стає їх перетворення в паперово-грошові системи. [5]

Одним із найважливіших елементів національної валютної системи є конвертованість національної грошової одиниці, тобто можливість для учасників зовнішньоекономічних відносин легально обмінювати її на іноземні валюти без обмеження. Чим більше валютних обмежень використовується в країні, тим менше конвертованою є її валюта.

Будь-яка сучасна економічна система стикається з проблемою управління валютним курсом. Його коливання спостерігаються не тільки в ринковій, а й в трансформаційній економіці.

Україні потрібні реформи у валютній сфері. Встановлення правильної та продуктивної

грошово-кредитної політики допоможе забезпечити сталість національної валюти, а зниження курсу національної валюти – збільшити показники експорту України. Це буде розвивати національну економіку. Ідеї вчених-економістів потребують вивчення та, можливо, реалізації в нашій економіці.

На валютний курс впливає багато чинників, які спричиняють його коливання. Загалом можна виділити чотири фактори, які визначають валютний курс:

- зовнішньоторговельний баланс країни – емітента валюти;
- дії грошової влади країни-емітента (у тому числі нарощування випуску національної валюти);
- плани на майбутнє (інвестиційні проекти компаній і держав, що передбачають капітальні витрати в тій або іншій валюті, довгострокові контракти тощо);
- довіра до валюти (використання її для зберігання заощаджень, довгострокових позик і захисту від ризиків, пов'язаних зі зміною курсів валют) [6].

Наявний курс євро та долара на українському ринку – це світова тенденція.

На нашу думку, до чинників, які впливають на курс валют, можна віднести і психологічний, тобто паніку серед населення. На жаль, національна валюта України на даний момент не має довіри у людей, оскільки її курс нестабільний та постійно змінюється (лише останнім часом курс гривні відносно долара стабілізувався). Побоюючись девальвації гривні у населення зростає попит на іноземну валюту, яка є більш сталою та урівноваженою.

Хочеться зауважити, що коливання курсу валют не для всіх є явищем негативним. Для деяких економічних суб'єктів він є вигідним і приносить немалий прибуток.

Отже, коливання курсу валют є дуже важливою проблемою. На його коливання впливає чимало факторів, які спричиняють девальвацію та ревальвацію національної валюти. Оскільки українська економіка є залежною від іноземної валюти, різка зміна курсу може призвести до негативних наслідків.

Висновки з цього дослідження. Грошова система – це така форма організації грошового обігу в країні, яка склалася історично і закріплена в законодавчому порядку. Основними її елементами є:

- 1) найменування грошової одиниці;
- 2) масштаб цін;
- 3) види та купюрність грошових знаків, які мають статус законного платіжного засобу;

4) регламентація безготівкових грошових розрахунків;

5) регламентація режиму валютного курсу та операції з валютними цінностями;

6) регламентація режиму банківського проценту;

7) державні органи, які здійснюють регулювання грошового обороту та контроль над дотриманням чинного законодавства.

Грошові системи та рівень їх державного регулювання поетапно еволюціонували, оскільки мають взаємозумовлений характер. Визначальною особливістю сучасних грошових систем є їх висока гнучкість та адаптивність до потреб розвитку економіки.

Створення високоефективної грошової системи в Україні було визнано загальним завданням державної ваги. Національна грошова система поступово розвивається і набуває ознак, притаманних країнам із ринковою економікою.

Напрямами розвитку грошової системи України є:

– розбудова власного емісійного механізму;

– формування механізму регулювання Національним банком України пропозиції грошей;

– розроблення методики грошово-кредитної політики;

– розбудова національної платіжної системи;

– формування механізму валютного регулювання;

– розроблення та випробування на практиці спеціальних заходів із регулювання інфляції.

Потреба державного регулювання грошових систем зумовила створення інститутів центральних банків. У сучасних ринкових економіках центральні банки забезпечують можливість функціонування грошових систем згідно з концептуальними засадами монетарної політики і потребами національної економіки.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Костіна Н.І. Гроші та грошова політика : [навч. посіб.] / Н.І. Костіна. – К. : Ніус, 2009. – 221 с.
2. Гриценко А., Кричевська Т. Монетарна стратегія: шлях до ефективної грошово-кредитної політики / А. Гриценко, Т. Кричевська // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 7.
3. Дзюблюк О. Грошова система України: глобалізаційні фактори впливу / О. Дзюблюк // Вісник Національного банку України. – 2015. – № 7. – С. 14–22.
4. Черняк В. Модель економіки: вибір України / В. Черняк // Економіка України. – 1995. – № 9. – С. 53–55.
5. Нестеренко М. Роль Національного банку України в системі грошово-кредитного регулювання / М. Нестеренко // Вісник Національної академії державного управління при Президентіві України. – 2014. – № 1. – С. 187–191.
6. Грошово-кредитна політика в Україні : [навч. посіб.] / В.С. Стельмах [та ін.]. – К. : Знання, 2014.

УДК 336.7:331.211.5:330.566.63(477)

Проблеми та перспективи розвитку електронних грошей в Україні

Батракова Т.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та кредиту
Запорізького національного університету

Грінченко А.Ю.

студентка
Запорізького національного університету

У статті розглянуто сутність електронних грошей. Визначено переваги та недоліки електронних грошей. Розглянуто рейтинг платіжних систем України. Наведено перелік послуг, які здійснюються за допомогою електронних грошей, та класифікацію систем електронних розрахунків. Визначено проблеми та перспективи розвитку електронних грошей.

Ключові слова: електронні гроші, платіжні системи, мікроплатежі, електронні гаманці, платежі, зобов'язання, емітент, користувач.

Батракова Т.І., Грінченко А.Ю. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрена сущность электронных денег. Определены преимущества и недостатки электронных денег. Рассмотрен рейтинг платежных систем Украины. Приведен перечень услуг, которые осуществляются с помощью электронных денег, и классификация систем электронных расчетов. Определены проблемы и перспективы развития электронных денег.

Ключевые слова: электронные деньги, платежные системы, микроплатежи, электронные кошельки, обязательства, эмитент, пользователь.

Batrakova T.I., Grinchenko A.U. PROBLEMS AND PROSPECTS OF ELECTRONIC MONEY IN UKRAINE

In the article the essence of electronic money. The advantages and disadvantages of electronic money. Will consider a rating of payment systems of Ukraine. The following is the list of services that are carried out using electronic money. A classification of electronic payment systems Identify problems and prospects of e-money.

Keywords: electronic money, payment systems, micropayments, e-wallets, obligations, the issuer, the user.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Останнє десятиріччя характеризується появою інноваційних продуктів для здійснення платежів, чому певною мірою сприяють науково-технічний прогрес і розвиток фінансового ринку. Безпека без ідентифікації може бути легко реалізована за допомогою електронного платіжного засобу на пред'явника, саме тому дослідження перспектив поширення використання електронних грошей в Україні є сьогодні досить актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Незважаючи на появу систем електронних грошей в Україні, у вітчизняній науковій літературі поки що мало уваги приділяється теоретичним аспектам цієї проблеми. Окремі аспекти питання висвітлюються Міщенко В., Морозом А., Савлуком М. та іншими українськими вченими. У роботах зарубіжних науковців, зокрема Вудфорда М., Генкіна А., Гуд-

харда Ч., Кінга М., Кляйна С., Фрідмена Б., порушується низка питань, пов'язаних із розвитком електронних грошей.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою даного дослідження є аналіз сучасного стану систем електронних грошей в Україні та перспективи їх розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Електронні гроші – це такий вид платіжних засобів, обіг яких відбувається в електронному вигляді та гарантує повну анонімність. Усі платіжні системи засновані на використанні кредитних платіжних карток або ж так званого електронного гаманця.

Із технічного погляду електронні гроші – це електронний запис про певний обсяг вартості, який захищений відповідними криптографічними алгоритмами. Відповідно до сучасного стану розвитку інформаційних систем і технологій, електронні гроші можуть функціонувати на основі карток та на програмній основі. З

юридичного погляду електронні гроші є грошовим зобов'язанням емітента, який повинен обміняти їх на традиційні гроші за вимогою пред'явника [1].

З'явившись нещодавно, системи електронних грошей, що використовують під час розрахунків грошові замітники, найбільш стрімко почали розвиватися на пострадянському просторі.

Електронні гроші є найбільш простою і швидкою формою розрахунку, доступною практично в будь-якій країні світу. Електронні гроші – це грошові зобов'язання емітента в електронному вигляді, які знаходяться на електронному носії у розпорядженні користувача. Такі грошові зобов'язання відповідають трьом критеріям:

- фіксуються і зберігаються на електронному носії;
- випускаються емітентом у разі отримання від інших осіб грошових коштів в обсязі не меншому, ніж емітована грошова вартість;
- приймаються як засіб платежу іншими (крім емітента) організаціями [1].

Розвиток систем електронних грошей на сучасному етапі еволюції суспільства характеризується поступовим звуженням сфери використання готівки та паперових платіжних документів, переходом до нових платіжних інструментів і сучасних технологій платежів. Електронні гроші широко залучаються до обігу і стають важливим інструментом фінансової інфраструктури економічно розвинутих країн.

Незважаючи на те що електронні гроші є порівняно новим платіжним засобом для України, розрахунки з їх використанням успішно здійснюються багатьма українськими компаніями. Вони є популярним, доступним і зручним

засобом платежу. Управляти грошима у своєму гаманці користувач може за допомогою Інтернету або мобільного телефону. Важливість електронних грошей із точки зору монетарної політики держави впливає з того, що вони є заміником банкнот і монет, тобто деякі види електронних грошей можуть стати привабливою альтернативою розміщення короткострокових депозитів.

На сьогодні переваги електронних грошей переважають усі їх недоліки, тому ймовірність зростання популярності таких систем розрахунку досить велика. Виділяють такі переваги та недоліки у використанні систем електронних грошей (табл. 1)

Стрімкий розвиток інформаційних технологій сприяє зміні способу життя більшості населення України, і з ростом проникнення Інтернету вони все більше звикають до електронних платежів. Окрім того, більшість працездатного населення країни вже активно використовують банківські платіжні картки, використовуючи їх для оплати товарів і послуг, наприклад для поповнення рахунку мобільного телефону або оплати товару в Інтернет-магазині.

Нині в Україні більша частина платежів за допомогою електронних грошей припадає на оплату мобільного зв'язку, Інтернет та інші повсякденні послуги, на яких користувач економить в останню чергу. Перелік платежів, які користувачі здійснюють у платіжних системах, наведено на рис. 1

Випуск електронних грошей в Україні мають право здійснювати лише банки. Нині 17 банків мають право здійснювати емісію електронних грошей, які функціонують у межах Національної системи масових електронних платежів

Таблиця 1

Переваги та недоліки використання електронних грошей

Переваги	Недоліки
• зручність як під час їх отримання, так і під час здійснення розрахунків ними;	• ризики шахрайства;
• безпека цілісності інформації та захист від її несанкціонованого відтворення;	• зняття готівки лише з комісією;
• анонімність платника та отримувача грошей;	• відсутність нарахованих відсотків за зберігання грошей на рахунках;
• можливість роботи в режимі on-line для платника та одержувача коштів;	• доступ обмежується програмно-технічними засобами в роздрібній сфері;
• портативність (використання електронних грошей не повинне залежати від фізичного місця розташування їх держателів);	• обмеження обігу визначено законами та постановами НБУ;
• можливість конвертації у законні засоби платежу, емітовані центральним банком.	• не підлягають виплаті фондом гарантування вкладів фізичних осіб

Джерело: складено на основі [1]

(НСМЕП), Visa International та «Глобал Мані». Також створено дві системи електронних грошей у банківських установах: «Максі» у ПАТ «Альфа-Банк» та «Мані Іксвай» (MoneXu) в ПАТ «ФІДОБАНК» [3].

Для зручності класифікацію систем електронних розрахунків, що працюють на українському ринку, доцільно поділити на дві підгрупи:

– системи електронних розрахунків, що емітують електронні гроші тільки в національній валюті (гривні) або «гривневі» системи (W1, MAXI, WebMoney, Global Money, НСМЕП, MoneXu, LiqPay);

– системи, що зареєстровані в інших юрисдикціях, або «негривневі», проте надають послуги українським споживачам («Яндекс. Деньги», QiWI, WebMoney Transfer, PayPal) [3, с. 64–70].

В Україні електронні гроші на смарт-картках представлені, зокрема, неперсоніфікованими електронними гаманцями НСМЕП. Емісія електронних грошей, які зберігаються в пам'яті комп'ютерів, здійснюється за технологіями PayCash і WebMoney Transfer.

Технологія WebMoney Transfer створена для забезпечення користувачів універсальним засобом розрахунків за товари та послуги, які пропонуються в мережі Інтернет. На сьогодні це найбільш розвинена система електронних

грошей, за допомогою якої користувачі Інтернет і власники мобільних телефонів можуть здійснювати захищені безвідзивні платежі та перекази в реальному часі в електронних грошах, номінованих у шести видах валюти, а також золоті [1].

Технологія PayCash дає користувачам змогу здійснювати транзакції між собою, а також анонімно, швидко і надійно оплачувати різні послуги, а також купувати товари [1].

На сьогоднішній день в мережі Internet існує декілька десятків платіжних систем. Серед найбільш популярних систем виділяють: E-Gold, PayPal, PayCash, WebMoney Transfer, CyberPlat, Privat24 та ін.

Статистику використання електронних платіжних систем в Україні наведено на рис. 2.

Рейтинг найбільш популярних електронних платіжних систем наведений на рис. 3.

Спираючись на дані НБУ, загальна сума операцій, на яку користувачі електронних гаманців здійснили операції для оплати товарів, робіт або послуг у 2015 р. становив 3,238 млрд. грн., що в 2,3 рази перевищує аналогічний показник 2014 р.

Згідно з інформацією центробанку, загальна кількість електронних гаманців користувачів становила 40 млн. (у 2014 році – 33,7 млн.), при цьому по 26,5 млн. було здійснено більше однієї операції (у 2014 р. – 5,83 млн.).

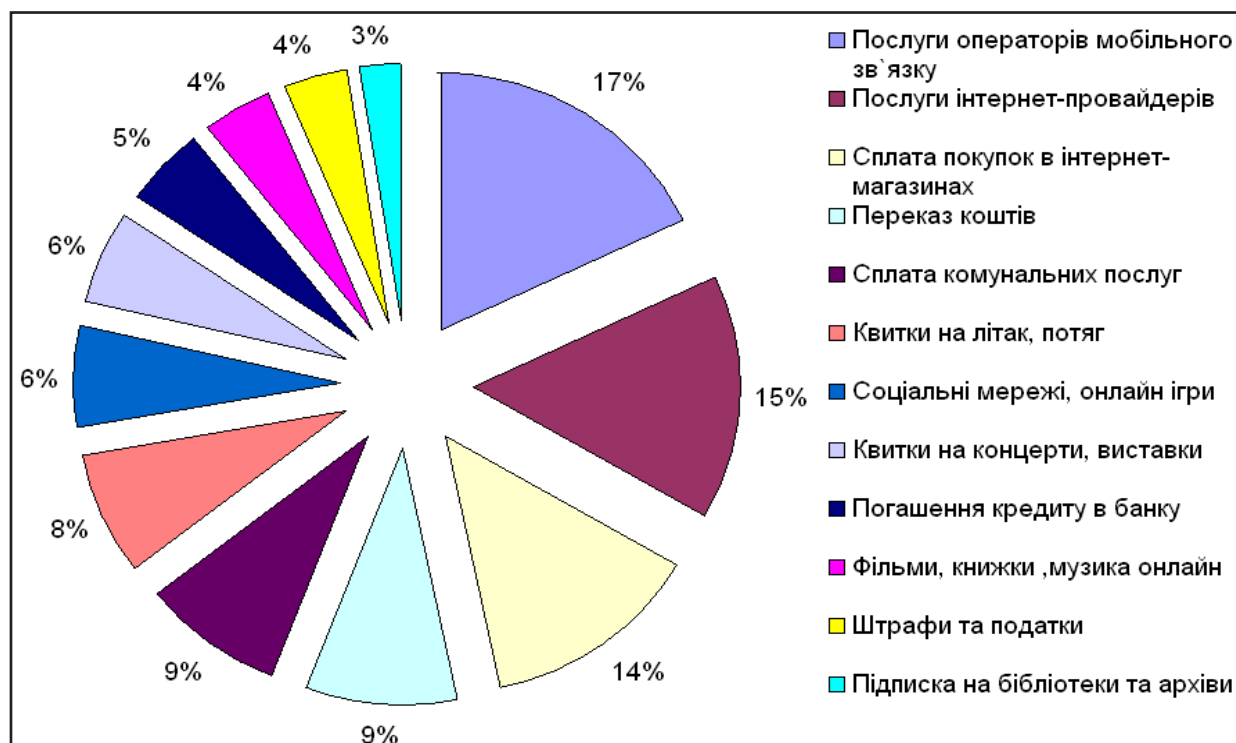


Рис. 1. Платежі, які здійснюють користувачі за допомогою електронних грошей, 2016 р.,%

Джерело: складено на основі [2]

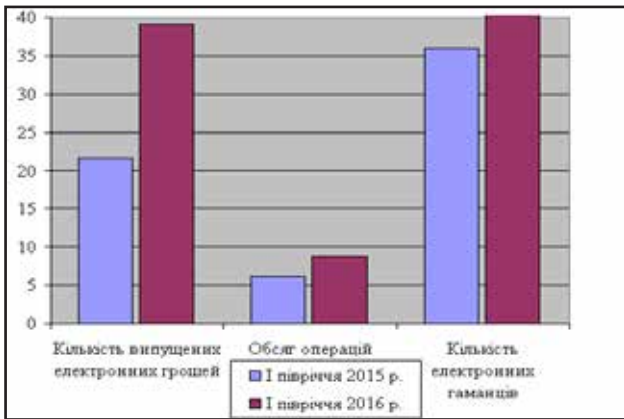


Рис. 2. Використання електронних систем в Україні, 2015–2016 рр., млн. грн.

Джерело : складено на основі [4]

Усього станом на 1 січня 2016 р. в обігу перебувало електронних грошей на 30,962 млн. грн. (у 2015 р. – 12,5 млн. грн.).

Ці дані говорять про те, що в Україні стрімко зростає використання електронних грошей, але до досвіду європейських країн ще далеко, оскільки в Україні немає належного правового регулювання щодо легалізації таких електронних систем.

Прогнозування розвитку електронних грошей в Україні є складною справою, оскільки цей засіб платежу сьогодні ще не має правового підґрунтя для свого існування. Якщо емісія електронних грошей на карткових носіях (наперед оплачених карток міжнародних платіжних систем та електронних гаманців НСМЕП) за відсутності в законодавстві належних правових положень регулюється нормами щодо емісії платіжних карток і здій-

снюється в Україні лише банками, то системи розрахунків електронними грошима програмного типу («Інтернет.Деньги», технологія PayCash, WebMoney Transfer тощо) та небанківські емітенти цих грошей працюють в умовах правової невизначеності. Вони на власний ризик упроваджують сучасні схеми розрахунків, на свій розсуд дбають про захист користувачів та управляють фінансовими й нефінансовими ризиками [5].

На даний момент дуже багато спірних питань упровадження електронних грошей в Україні, таких як:

- непродумана система податків;
- забезпечення емісії;
- відсутність стандартів обігу електронних грошей;
- нелегальні дії з відмивання грошей через платіжні системи.

Для обігу електронних грошей необхідно використовувати складні технології, які в більшості українських банків просто відсутні.

Оскільки електронні гроші ще недостатньо усталене явище в житті українського суспільства, існують причини, за якими українські банки не виявляють бажання розвивати проекти, пов'язані з даною галуззю, такі як: необхідність фінансувати розробки, якими вільно можуть користуватися конкуренти. Істотними є труднощі кооперації з іншими банками, щоб розділити витрати на інноваційні розробки, і заміна наявних банківських продуктів новими. Відсутність висококваліфікованих фахівців у сфері роботи з електронними грошима негативно впливає на якість послуг, які надаються.

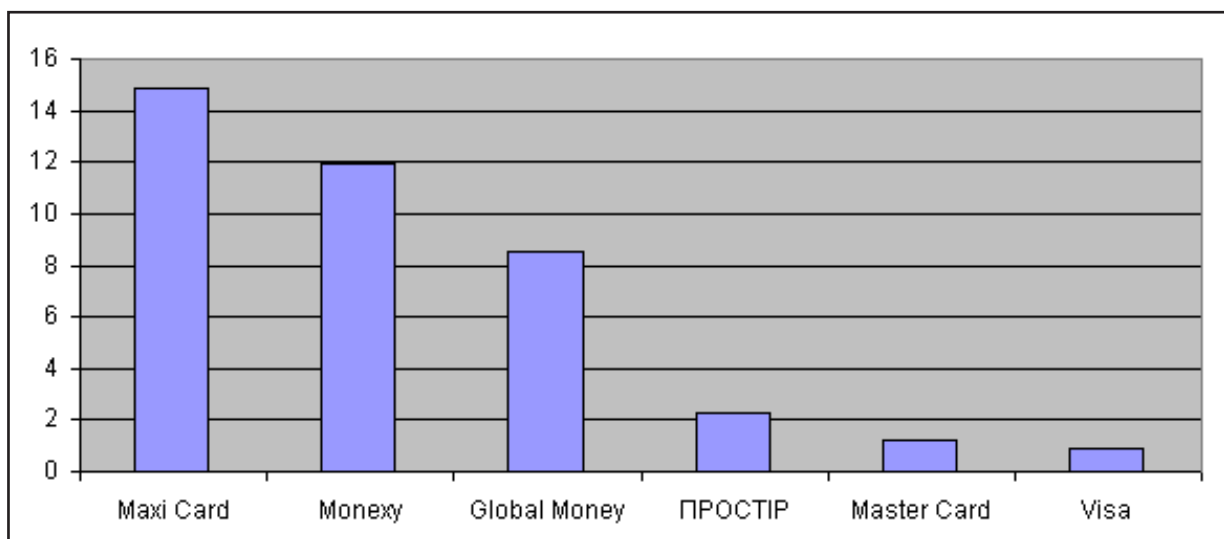


Рис. 3. Рейтинг платіжних систем України, 2016 р., млн. грн.

Джерело: складено на основі [4]

Також є проблеми з реалізацією бізнес-проектів, пов'язаних з електронними грошима: маленький розмір ринку електронних грошей, пріоритетне положення і масовість готівки, неготовність компаній пустити на ринок електронні платіжні системи, погано орієнтовані на споживача технології та відсутність стандартів [6].

Наведені проблеми можна значно зменшити шляхом створення надійної правової та регулятивної бази, здатної обмежити неправомірне використання нових систем.

Ринок електронних грошей в Україні характеризується нерівномірністю поширення. Пропозиція електронних грошей залежить від багатьох факторів, які можуть стримувати їх розвиток: стимулів для споживачів, торговців, емітентів та посередників під час їх використання. Так, легкість використання пристроїв, на яких зберігаються електронні гроші, конфіденційність та безпека розрахунків будуть позитивно впливати на прагнення споживачів використовувати електронні гроші. Але головним фактором виступає готовність населення прийняти нові технології. Очевидно, що важливою стримуючою причиною використання електронних грошей в Україні є вкорінена звичка до використання готівки у роздрібних платежах. Щоб почати їх використовувати більшою мірою, людям необхідно мати більше впевненості та довіри до інноваційних платіжних засобів [7, с. 83].

До труднощів розвитку систем електронних грошей слід також віднести психологічну непідготовленість регулюючих органів, низький ступінь їх компетентності та неготовність органів контролю до запобігання можливим порушенням у цій сфері й боротися з ними. Необхідно чітко визначити та вжити заходів

для запобігання ризикам, з яких найбільший – ризик неплатоспроможності емітентів. Нерозуміння цього може призвести до негативних наслідків, що вплине на довіру користувачів до різних видів електронних платежів.

Таким чином, інтересам центрального банку і держави в цілому відповідає створення в Україні правової основи для гарантування того, щоб емітенти електронних грошей були надійними, а системи розрахунків електронними грошима – безпечними та ефективними. Важливо також, щоб законодавство гарантувало рівні умови для провайдерів різних видів електронних грошей.

Висновки з цього дослідження. Електронні гроші є дуже зручним засобом для здійснення миттєвих платежів, у тому числі мікроплатежів, які можуть становити лише кілька гривень. Електронні гроші значно полегшують життя, оскільки з їх допомогою можна здійснювати миттєві перекази грошей на будь-який рахунок і легко простежити за своїм фінансовим станом і кількістю заощаджень, які залишилися на рахунку.

У нашій країні електронні гроші займають особливе положення, оскільки на даний момент у нас дуже низький рівень персональних банківських послуг, і електронні гроші є єдиним поширеним способом безготівкових розрахунків для дуже великої кількості людей. Отже, впровадження електронних грошей потребує подальших наукових розробок.

Для подальшого успішного розвитку електронних грошей в Україні важливим є застосування виваженої правової регламентації, спрямованої, з одного боку, на підтримку їхнього розвитку, а з іншого – на запобігання їх використанню з метою ухилення від оподаткування та контролю.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Сенищ П.М. Світовий досвід і перспективи розвитку електронних грошей в Україні / П.М. Сенищ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=70690>.
2. Перспективы электронных денег [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.arteconomics.ru/elektronnye-dengi/perspektivyelektronnyh-deneg/>.
3. Кравчук В. Електронні гроші в Україні. Аналітичний звіт / В. Кравчук. – К. : Альфа-ПІК, 2012. – С. 64–70.
4. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.
5. Електронні гроші збільшили свою популярність [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vkurse.ua/ua/business/elektronnye-dengi-vukraine.html>.
6. Ассоциация «Электронные деньги» (АЭД) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://npaed.ru>.
7. Муржак Ю.В. Аналіз функціонування електронних грошей в Україні: проблеми та перспективи розвитку / Ю.В. Муржак. – К., 2013. – С. 83.

УДК: 330.14:005.591.452(4+477)

Інтеграція України у світовий ринок капіталу: проблеми та перспективи

Батракова Т.І.кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та кредиту
Запорізького національного університету**Пікалова А.М.**студентка
Запорізького національного університету

У статті проаналізовано загальні тенденції економічного стану ринку капіталу в Україні. Окреслено напрями побудови в Україні ефективно функціонуючого ринку капіталу. Висвітлено основні світові тенденції розвитку ринку капіталу. Проаналізовані проблеми та можливості, які постають перед Україною під час інтеграції у світовий ринок капіталу.

Ключові слова: інтеграція, ринок капіталу, модернізація, фінансовий капітал, реальний сектор економіки, глобалізація.

Батракова Т.І., Пікалова А.М. ИНТЕГРАЦИЯ УКРАИНЫ В МИРОВОЙ РЫНОК КАПИТАЛА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В статье проанализированы общие тенденции экономического состояния рынка капитала в Украине. Определены направления построения в Украине эффективно функционирующего рынка капитала. Освещены основные мировые тенденции развития рынка капитала. Проанализированы проблемы и возможности, которые стоят перед Украиной при интеграции в мировой рынок капитала.

Ключевые слова: интеграция, рынок капитала, модернизация, финансовый капитал, реальный сектор экономики, глобализация.

Batrakova T.I., Pikalova A.M. INTEGRATION OF UKRAINE IN WORLD CAPITAL MARKET: PROBLEMS AND PROSPECTS

The article analyzes the general trends of the economic state of the capital market in Ukraine. The directions of building in Ukraine a well-functioning capital market. When covering major world trends in the development of capital markets. The problems and opportunities faced by Ukraine towards integration into the global capital market.

Keywords: integration, capital market modernization, financial capital, the real economy, globalization.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Однією з найважливіших функцій фінансового ринку є трансформація вільних грошових коштів до позичкового капіталу, а вже потім перерозподіл між різними господарчими суб'єктами економіки, які ставлять перед собою мету – примноження капіталу. Ринок капіталу займає провідну роль в умовах ринкових відносин, оскільки він є важливим джерелом довгострокових фінансових ресурсів. До ринку капіталу належать ринок цінних паперів та ринок банківських послуг, що сприяє платоспроможності всієї фінансової системи.

За всі роки існування України на ринках капіталу накопичилася чимала кількість проблем, яка потребує негайного вирішення. В Україні на ринках капіталу накопичилося чимало проблем, які потребують негайного вирішення. Насамперед це стосується роз-

витку інфраструктури, зосередження купівлі-продажу цінних паперів на фондових біржах та інших центрах торгівлі, вдосконалення механізму захисту прав інвесторів і системи розкриття інформації на ринку цінних паперів, випуску та обігу фінансових інструментів, розвитку Національної депозитарної системи.

Зволікання з модернізацією ринків капіталу України не дає змоги суттєво покращити фінансування реального сектору національної економіки, може знівелювати їхню роль і місце в ринковій економіці. Нині реальною є загроза поглинання ринків капіталу України більш структурованими і капіталізованими ринками інших країн.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблем світового ринку капіталу зробили такі українські та зарубіжні вчені: В. Андрущенко, С. Боринець, В. Будкін, І. Вальтер, О. Гаврилюк, А. Дани-

ленко, В. Клочко, Л. Красавіна, Д. Лук'яненко, М. Мелвін, Д. Пейдж, О. Плотніков, А. Поручник, О. Рогач, Дж. Сакс, В. Федосова, Б. Федоров, Дж. Фріден, О. Шаров, О. Шнирков. Серед матеріалів спеціалістів у сфері банківської справи слід відмітити праці Е.Ф. Жукова, О.И. Лаврушина, А.В. Ломакіна.

Питання дослідження сучасного стану та характеру піднесення міжнародного ринку капіталу досить актуальне серед дослідників економічних наук із точки зору внесення коригувань у наявні або в розробку нових підходів до оцінки ролі такого ринку в системі світових ринків позичкового капіталу, визначення обсягів і характеру впливу змін, які позначаються на розвитку як окремих регіонів, так і на світовій економіці взагалі. Також слід відмітити проблему необхідності формування на території України правового поля для розвитку ринку капіталу і приведення законодавства, що регулює цю сферу, до міжнародних стандартів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значні наукові доробки, недостатньо дослідженим залишається питання формування ринку капіталу, спроможного слугувати ефективним механізмом залучення та перерозподілу капіталів у вітчизняній економіці, стимулювати внутрішню інвестиційну активність та зміцнювати позиції країни на світовому ринку капіталу.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – розглянути особливості розвитку світового ринку капіталу; виявити основні протиріччя українського ринку капіталу та шляхи їх вирішення; дослідити перспективи і проблеми інтеграції України у світовий ринок капіталу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Гарантією незалежності держави слугує її ефективна національна економіка, яка вимагає комплексних програм економічних перетворень та невідхильності від курсу переходу від адміністративно-господарських методів керівництва до ринкової економіки.

Реальний капітал зберігає своє значення в сучасній економіці, але все більшу роль відіграє фінансовий капітал, тобто капітал у формі грошей і цінних паперів. Ринок капіталу являє собою сегмент грошового ринку, на якому продаються і купуються грошові кошти на тривалий (більше одного року) термін для збільшення маси основного й оборотного капіталу за посередництвом банків, страхових компаній, інвестиційних і пенсійних фондів, фондів взаємного кредитування [1].

В Україні є всі необхідні передумови для активного входження до цивілізованих ринків капіталу, але проблеми, які постійно виникають через недосконалість і безсистемність реформ, несумісність економічних методів управління і закономірностей розвитку ринкових структур, значні недоліки в правовому забезпеченні розвитку ринку цінних паперів та інших фінансових інструментів справляють негативний вплив на економічний стан країни, позначаються на формуванні економічної політики і фінансовій безпеці держави [3, с. 18–19]. Нині однією з першочергових проблем, яка потребує негайного вирішення, є відсутність чіткої та скоординованої державної політики, спрямованої на забезпечення фінансування реального сектору економіки через механізми ринків капіталу, що звужує їх роль і місце в ринковій економіці, а також може призвести до поглинання ринків капіталу України більш структурованими і капіталізованими ринками інших країн.

Шляхом розв'язання проблем розвитку ринків капіталу України є їх модернізація («осучаснення»), яка полягає не в усеосяжній реорганізації, а в приведенні сектору інституційного інвестування, системи біржової торгівлі, обліково-розрахункової інфраструктури ринків капіталу та корпоративного управління до міжнародних стандартів [8]. Оптимальний варіант розв'язання проблеми визначається на основі порівняльного аналізу розвитку світових ринків капіталу. Світові ринки капіталу протягом останнього десятиріччя стрімко модернізувалися за всіма напрямками їх функціонування: правовим, інституційним та технологічним. Основними світовими тенденціями розвитку ринків капіталу є:

- створення глобальних торговельних та розрахунково-клірингових систем для обслуговування світової торгівлі;
- підвищення рівня використання новітніх інформаційних і фінансових технологій, упродовження фінансового інжинірингу;
- універсалізація діяльності фінансових установ (як банківських, так і небанківських), за якої увага приділяється передусім якості, швидкості та мінімальній ризикованості послуг;
- зростання ролі інституційних інвесторів (інститутів спільного інвестування, недержавних пенсійних фондів, страхових компаній тощо) у здійсненні фінансових інвестицій через ринки капіталу;
- комерціалізація центральних ринкових інституцій;

– консолідація корпоратизованих інституцій інфраструктури ринків капіталу, яка відбувається згідно з утвореною природним шляхом формою того чи іншого регульованого ринку (горизонтальна консолідація), що має здебільшого наднаціональний характер або здійснюється за ініціативою держави і за згодою учасників ринків у межах однієї країни (вертикальна консолідація);

– консолідація системи державного регулювання всіх складників ринків капіталу, що завершилася в багатьох країнах утворенням єдиного державного органу консолідованого нагляду за фінансовими послугами та ринками з одночасною дерегуляцією окремих складників ринків капіталу та посиленням їх саморегулювання [2].

Способами вирішення проблем ринків капіталу України є:

– консолідація біржової системи України на принципах регульованих ринків, передбачених Директивами Європейського Союзу;

– завершення розбудови Національної депозитарної системи з урахуванням світового досвіду інтеграції обліково-розрахункової інфраструктури як умови забезпечення надійного обліку прав власності на цінні папери та базові активи деривативів (похідних фінансових інструментів);

– удосконалення системи захисту прав інвесторів на основі впровадження міжнародних принципів корпоративного управління та системи розкриття інформації;

– впровадження інноваційних технологій та новітніх фінансових інструментів на ринках капіталу;

– реформування системи державного регулювання ринків капіталу [4].

Розв'язанню проблем ринків капіталу України буде сприяти також упровадження інноваційних технологій та новітніх фінансових інструментів на ринках капіталу України, що передбачається здійснити заходами окремих галузевих інноваційних програм.

Оновлення ринків капіталу вимагає також реформування системи державного регулювання ринків капіталу, фінансових послуг та діяльності фінансових установ на засадах розмежування функцій регулювання та консолідованого нагляду [6].

Реформування системи державного регулювання ринків капіталу, фінансових послуг та діяльності фінансових установ передбачає залишити функції регулювання діяльності банків Національним банком України та передати функції регулювання діяльності небан-

ківських фінансових установ центральним органам виконавчої влади, уповноваженим Кабінетом Міністрів України, а для виконання функцій консолідованого нагляду створити державний орган зі спеціальним статусом – Державну комісію з нагляду за діяльністю фінансових установ.

Запорукою успішності державних заходів є дотримання принципів:

– передбачуваності на основі використання міжнародних стандартів за визнання можливості відхилення від них відповідно до національних особливостей;

– узгодженості між стратегією та практикою регулювання, тобто державні заходи мають здійснюватися в руслі загальної стратегії, але адекватно поточній ситуації;

– інформаційної відкритості та публічної зрозумілості, що базуються на регулярному оприлюдненні інформації;

– координування дій усіх органів державного управління і законодавчої влади, що мають повноваження у сфері регулювання ринку капіталу. Це дасть змогу вдосконалити законодавчу базу в напрямі створення кращих умов для ведення інвестиційного бізнесу;

– співробітництва з асоціаціями професійних дилерів у частині запровадження внутрішніх систем регулювання і корпоративної практики;

– постійного вдосконалення систем ризик-менеджменту та кризового менеджменту;

– тісного співробітництва з іншими державами, що дасть змогу підтримати баланс між внутрішнім та зовнішнім наглядом за функціонуванням ринку капіталу [5].

Завдання інтеграції до глобалізованого світового фінансового простору, що стоїть перед Україною, вимагає врахування особливостей сучасної структури світової економіки, ретельного вибору та використання інструментів, які здатні забезпечити максимальну швидкість та ефективність такої інтеграції й одночасно мінімізувати можливі втрати від цього процесу. При цьому особлива увага має бути приділена ризикам, які супроводжують процес інтеграції національної економіки до глобалізованого фінансового простору.

У процесі подальшого піднесення та зняття обмежень українського фінансового ринку, у процесі його подальшого входження до світового фінансового простору важливим питанням є ретельне дослідження та вивчення досвіду іноземних країн щодо шляхів упровадження такої інтеграції та уникнення її негативних наслідків.

Для більш успішного розвитку інтеграції у світовий ринок капіталів перед Україною стоїть кілька основних завдань:

– нарощувати зусилля в таких найбільш перспективних секторах світової економіки, як електроніка, енергетика, матеріали з наперед заданими властивостями, біотехнології, науково-технічні, інжинірингові, консалтингові послуги, міжнародний туризм і т. д.;

– створювати конкурентоспроможні транснаціональні корпорації, озброюватися стратегіями глобального маркетингу, технологіями реалізації великих міжнародних коопераційних проектів;

– диверсифікувати географічну структуру зовнішньої торгівлі, мінімізувати критичну залежність від окремих держав (ринків), відповідно зміцнюючи економічну безпеку України;

– забезпечити збалансованість експорту та імпорту, торговельних і поточних платіжних балансів України [7].

Висновки з цього дослідження. Ринок капіталу – це сегмент ринку, на якому відбувається торгівля (купівля-продаж) на середньостроковий та довгостроковий позиковий капітал за посередництвом банків, інвестиційних і пенсійних фондів, фондів взаємного кредитування та страхових компаній.

Наполегливі спроби ринкових перетворень окремих сторін господарської діяльності, на жаль, не призводять до жаданого результату.

Становище України невтішне, країна досі перебуває далеко від головних потоків капіталу. Відсутність ефективно діючої інфраструктури, яка сприяє акумуляції капіталу для інвестицій у виробничу і соціальну сфери та раціональному розміщенню фінансових ресурсів, не дає можливості ефективно управляти господарською діяльністю і конкурентно оцінювати вартість виробничих ресурсів. Можна припустити, що в умовах обмеженості пропозиції інвестиційних ресурсів на внутрішньому ринку для провідних компаній України актуальним уже зараз є вихід на міжнародні ринки капіталу, що, своєю чергою, стане можливим завдяки інтеграції українського фондового ринку в структуру світового ринку капіталів.

Щоб поживити український ринок капіталу, необхідно посилити взаємозалежність державних ринків і сусідніх, віддалених ринків капіталу і фінансових центрів. Щоправда, така глобалізація державних ринків капіталу несе як позитивні, так і негативні наслідки. Розвиток ринків капіталу повинен відбуватися за такими головними напрямками: проведення фундаментальної реформи чинної системи фінансового регулювання і контролю (насамперед для попередження кризових ситуацій), узгодження темпів розвитку фінансового і реального секторів економіки; вдосконалення механізмів підтримки НБУ фінансових інститутів у частині надання ліквідності й компенсаційного фінансування.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Смолянська О.Ю. Фінансовий ринок : [навч. посіб.] / О.Ю. Смолянська . – Київ : Центр навчальної літератури, 2005. – 384 с.
2. Максаковский В. Международный рынок капитала / В. Максаковский // Краєзнавство. Географія. Туризм. 2009. – № 21–23. – С. 18–25.
3. Патрікац Л. Банківська система України в умовах глобалізації фінансових ринків / Л. Патрікац // Вісник Національного банку України. – 2006. – № 12. – С. 16–19.
4. Державне агентство України з інвестицій та інновацій: Звіт про роботу за 2007 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.agroin.org/statti/report_2007.pdf.
5. Лютий І.О. Проблеми розвитку сучасного міжнародного фінансового ринку та інтеграційний курс України / І.О. Лютий, В.І. Міщенко // Фінанси України. – 2006. – № 5. – С. 21–31.
6. Корнєєв В.В. Еволюція і перспективи фінансового ринку України / В.В. Корнєєв // Економіка України. – 2007. – № 9. – С. 21–29.
7. Сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.

УДК 338.43:336.77(477)

Кредитування агропромислового комплексу України: проблеми і перспективи

Батракова Т.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Запорізького національного університету

Романюта К.А., Сідельнікова С.О.

студенти
Запорізького національного університету

У статті проаналізовано стан, проблеми та можливі перспективи кредитування в аграрній сфері України. Виявлено особливості кредитних відносин сільськогосподарських підприємств із комерційними банками, проаналізовано їх стан і тенденції розвитку, а також сучасні умови банківського кредитування підприємств АПК. Визначено необхідність державної підтримки в забезпеченні даної галузі доступними довгостроковими кредитними ресурсами.

Ключові слова: АПК, Україна, банківське кредитування, кредитування АПК, кредитні відносини.

Батракова Т.И., Романюта Е.А., Сидельникова С.А. КРЕДИТОВАНИЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА УКРАИНЫ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В статье проанализированы состояние, проблемы и возможные перспективы кредитования аграрной сферы Украины. Выявлены особенности кредитных отношений сельскохозяйственных предприятий с коммерческими банками, проанализированы их состояние и тенденции развития, а также современные условия банковского кредитования предприятий АПК. Определена необходимость государственной поддержки в обеспечении данной отрасли доступными долгосрочными кредитными ресурсами.

Ключевые слова: АПК, Украина, банковское кредитование, кредитование АПК, кредитные отношения.

Batrakova T.I., Romanyuta K.A., Sidelnikova S.O. LENDING OF AGRICULTURAL COMPLEX UKRAINE: PROBLEMS AND PROSPECTS

The state, problems and possible prospects for lending to the agricultural sector of Ukraine. The features of credit relationships farms with commercial banks, analyzed their status and trends, current conditions and bank lending to agricultural enterprises. The necessity of state support the industry in providing affordable long-term credit resources.

Keywords: agriculture, Ukraine, bank lending, lending of agriculture, credit relations.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Актуальність даної теми зумовлена тим, що агропромисловий комплекс є базовим сектором народного господарства України, тому для забезпечення його ефективного функціонування необхідні значні інвестиційні ресурси та відповідне кредитування. Проте в Україні кредитування сільськогосподарських підприємств комерційними банками в нинішніх умовах ускладнилося або й зовсім неможливе з причини їхньої недостатньої доходності, невисокої віддачі на вкладений капітал і низької ліквідності майна. Проблема щодо кредитного забезпечення АПК є однією з найбільш актуальних на даному етапі розвитку економіки держави.

Агропромисловий комплекс країни має необхідні передумови для широкого залучення іноземних інвестицій та кредитування, а саме: родючі чорноземні ґрунти, розвинуту

транспортну інфраструктуру, вигідне географічне розташування, наявність робочої сили, ненасиченість продовольчого і ресурсного ринків. Проте існує низка проблем, які впливають на стан кредитування агропромислового сектору:

- незадовільний фінансовий стан банків;
- низька якість кредитних ресурсів банків через зростання кількості проблемних позик;
- неякісне рефінансування у формі депозитів та іноземних позик;
- ефект витіснення приватних кредиторів державними запозиченнями для ліквідації зростаючого розриву між доходами і видатками держави;
- інвестиційна непривабливість та підвищена ризиковість кредитування агропромислового сектору економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Стан і проблеми кредитного забез-

печення розвитку сільського господарства взагалі та зарубіжний досвід стосовно цього питання досліджували В. Гайдук, О. Непочатенко, Є. Фірсов, П. Саблук, А. Пантелеймоненко, І. Кушнір, М. Коробейников, М. Барановський та ін. Ученими-економістами досліджено основну частину теоретичних, методологічних та прикладних аспектів проблеми забезпечення сільськогосподарських товаровиробників банківськими фінансовими ресурсами, проте проблема розвитку банківського кредитування агроформувань досі залишається невирішеною та продовжує загострюватися.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на відносно глибокий процес вивчення самої сфери АПК, проблематиці самого кредитування агропромислової галузі в сучасній науковій літературі розглянуто недостатньо. Саме тому ці питання потребують подальшого всебічного дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення кредитування АПК, чинників його формування, обґрунтування необхідності підвищення кредитування агропромислової галузі та аналіз наявних теоретичних досліджень банківського кредитування підприємств АПК.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах функціонування сільськогосподарських підприємств неможливе без залучення кредитних ресурсів, оскільки сільське господарство є кредитомісткою галуззю.

Сільськогосподарські підприємства все більше потребують залучення довгострокових фінансових ресурсів для оновлення техніки, будівництва нових об'єктів, упровадження інноваційних технологій. Через високу ризикованість цього бізнесу, низьку кредитоспроможність підприємств, низьку якість і ліквідність застави, яку підприємства можуть запропонувати банкам, відсутність механізмів іпотечного кредитування в галузі, а також через недосконалість законодавчих механізмів отримати ці кредити буває досить проблематично. Як відомо, аграрний сектор є однією з головних складових частин економіки України. Стан галузі сільського господарства передусім залежить від обсягів коштів, вкладених в його розвиток [1].

Кредит для аграріїв є одним із найважливіших зовнішніх джерел інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств поряд із бюджетним фінансуванням.

У сфері сільського господарства кредитні ресурси відіграють вирішальну роль: сезонний розрив між вкладенням і надходженням коштів, безперервність процесів відтворення, значна потреба в обігових засобах перетворюють кредит в основне джерело поповнення фінансових ресурсів [2].

За статистичними даними НБУ, на 01.12.2015 підприємства АПК мали близько 115,5 млрд. грн. кредитів. Із бюджету на компенсацію кредитних ставок на 2016 р., як і роком раніше, виділили лише 300 млн. грн. під програму підтримки агровиробників шляхом надання фермерам безпроцентних кредитів терміном на п'ять років, у тому числі і на покупку сільгосптехніки. Зокрема, на закупівлю техніки через НАК «Укragenrolізинг» – на 54 млн. грн., надання кредитів фермерським господарствам – 25,6 млн. грн., фінансову підтримку заходів в агропромисловому комплексі – 300 млн. грн. Щоправда, тільки взяти ці кредити ніхто з вітчизняних сільгоспвиробників так і не зміг. У структурі залучених коштів найбільша частка (70%, або 7 млрд. грн.) припадала на короткострокові (до 12 місяців) кредити, а 30% становили середньострокові (до 36 місяців) – 1,4 млн. грн. та довгострокові (до 60 місяців) – 1,7 млрд. грн. [7].

Банківське ж кредитування в агропромисловому комплексі України здійснюється переважно за кількома ключовими напрямками і вкрай не вигідно вітчизняним аграріям. Існує кілька основних кредитних програм: кредитування для поповнення обігових коштів, спрямоване на фінансування оборотного капіталу, а саме придбання добрив і худоби, ремонт техніки та виплату заробітної плати; кредитування на впровадження інвестиційних проектів спрямоване на фінансування інвестиційних проектів із будівництва основних фондів, таких як елеватори, склади та ін., а також закупівлю обладнання для облаштування даної нерухомості; лізингові кредити, або кредити на покупку сільськогосподарської техніки, – програми кредитування на придбання техніки іноземного, вітчизняного виробництва та країн СНД. При цьому всі ці кредитні програми видаються переважно під 25–30% річних, якщо взагалі видаються.

Із початком посівної кампанії 2015 р. багато аграріїв зіткнулися з проблемою отримання нових і повернення старих кредитів. Утім, ця проблема сягає корінням ще в 2014 р., коли багато агровиробників, що мали кредити в іноземній валюті, були змушені повертати вже втричі більшу суму в гривневому еквіваленті.

Саме девальвація гривні в 2014 р. вкрай негативно відбилася на багатьох українських сільгоспвиробниках, які були загнані державою в дуже складну ситуацію [3].

Зростання протягом минулого року тільки офіційного курсу долара більш ніж у три рази збільшив рівно на стільки ж і боргове навантаження. Якщо великі сільгоспвиробники (агрохолдинги) багато в чому орієнтовані на експорт, то інші змушені задовольнятися залишками на внутрішньому ринку. Проблема в даному разі полягає ще і в тому, що багато сільгоспвиробників (як правило, малих і середніх) орієнтовані на внутрішній споживчий ринок. А з урахуванням скорочення купівельної спроможності всіх без винятку українців багато товаровиробників фактично втратили ще й внутрішні ринки збуту. Та й у великі торговельні мережі, як ми розуміємо, багатьом малим і середнім сільгоспвиробникам зайти фактично неможливо.

Крім того, із підписанням Угоди про асоціацію та зону вільної торгівлі з Євросоюзом багато вітчизняних аграріїв, з великою часткою ймовірності, можуть утратити ще й ринок України. А умови для конкуренції в Україні та

країнах Європи кардинально відрізняються. Наприклад, в європейських країнах сільгоспвиробники мають серйозні дотації як із державних бюджетів, так і з бюджету і фондів ЄС. Кредити в європейських банках на ці цілі здебільшого видаються як мінімум на 20–25 років, а ставки за ними (залежно від країни) коливаються в межах 3,5–5,5% (щоправда, вже в євро) [6].

Опікуються сільським господарством і в країнах Євразійського економічного союзу. Так, для стимулювання розвитку вітчизняної продукції для фермерів у переробних підприємствах країн ЄАЕС передбачені такі пільги: здешевлення паливно-мастильних матеріалів, процентних ставок по кредитах у банках другого рівня, лізинг на придбання спецтехніки та переробної промисловості. Придбання елітного насіння субсидується на 40%, а їх виробництво – від 40 до 100%, підтримуються проекти, пов'язані з вирощуванням плодкових дерев, виробництвом мінеральних добрив, розвитком племінного тваринництва.

Як бачимо, досвід країн ЄС та ЄАЕС показує, що агропромисловий комплекс країни є стратегічним напрямом, що забезпечує про-

Таблиця 1
Прогнозований обсяг залучення кредитів підприємства АПК на період до 2020 р.
(млрд грн)

Показник	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016-2020 /всього /	Зростання, разів	
								2015 до 2010	2020 до 2010
Оптимістичний сценарій									
Обсяг залучених кредитів, усього	10,1	12,7	16,2	21,4	26,8	31,2	180,0	3,1	3,6
У тому числі пільгових	1,4	3,9	7,5	11,2	15,4	19,7	130,0	14,1	18,6
Із загального обсягу кредитів:									
довгострокові	3,1	3,8	6,1	9,1	10,6	13,1	80,0	4,2	5,2
короткострокові	7,0	8,9	10,1	12,3	16,2	18,1	100,0	2,6	3,0
Песимістичний сценарій									
Обсяг залучених кредитів, усього	10,1	12,7	14,8	18,2	22,3	27,2	150,0	2,7	3,0
У тому числі пільгових	1,4	3,9	5,5	8,6	13,8	18,1	100,0	12,9	14,3
Із загального обсягу кредитів:									
довгострокові	3,1	3,8	5,3	7,4	9,5	11,1	50,0	3,6	4,8
короткострокові	7,0	8,9	9,5	10,8	12,7	16,1	100,0	2,3	2,8

2010 р. – фактичні дані, 2011 – очікуване.

довольчу безпеку країни. Наявні механізми підтримки аграріїв в Україні можна порівняти з тим, які мають сільгоспвиробники в інших країнах світу. Очевидно, що політика кредитування АПК України потребує кардинального перегляду. Ось тільки влада не бачить цього і ще більше погіршує ситуацію з наданням кредитів аграріям, у черговий раз підвищуючи облікову ставку НБУ вже до рекордних 30%.

Розвиток кредитного забезпечення сільськогосподарськими товаровиробниками передбачає розширення можливостей суб'єктів агропромислового виробництва для залучення кредитів. Для цього необхідно:

- розширити ринок банківського кредитування шляхом створення Державного земельного іпотечного банку та впровадження механізму застави земельних ділянок сільськогосподарського призначення та прав оренди на них за іпотечного кредитування;

- сформувати систему кредитної кооперації шляхом внесення змін до законодавства для регламентування діяльності кредитних кооперативів у сільській місцевості та розширення мікрокредитування на селі;

- сприяти використанню нових кредитних продуктів у банківській, у тому числі й в кооперативній, кредитній системі;

- розвивати систему гарантування повернення кредитів шляхом створення спеціального гарантійного фонду;

- запровадити нові фінансові інструменти для сільськогосподарських товаровиробників для отримання додаткових кредитів під заставу майбутнього врожаю (або майбутню тваринницьку продукцію);

- створити систему інформаційного забезпечення кредитування галузі у складі моніторингових, консультативних та освітніх послуг.

Завдяки реалізації запропонованих заходів у сфері фінансово-кредитної політики

покращиться стан фінансового забезпечення сільськогосподарських товаровиробників, зокрема підвищиться рівень задоволення їх потреб у кредитних ресурсах. Ученими ННЦ «Інститут аграрної економіки» розроблено оптимістичний та песимістичний варіанти розвитку кредитного забезпечення агроформувань (табл. 1) [4].

Нині відсутність дієвого механізму застави майна стримує розвиток банківського кредитування сільськогосподарських підприємств, але якщо врахувати перспективність АПК України, то відповідне кредитування дасть змогу залучити значні грошові ресурси і стане потужним важелем розвитку даного сектору [5].

Існує декілька шляхів, що сприятимуть розвитку банківського кредитування АПК:

- зростання мотивації банків, що формується під впливом допустимого рівня кредитного ризику, реального попиту позичальників на банківський кредит, наявної ресурсної бази кредиторів;

- заходи із боку держави та банківської системи, спрямовані на розвиток дієвого інтеграційного механізму взаємодії з аграрним сектором економіки;

- розробка і застосування всіх можливих джерел для залучення капіталу під час кредитування сільського господарства;

- вирішення майнового і земельного питань, а також проблем наявних заборгованостей сільськогосподарських підприємств.

Висновки з цього дослідження. Проведений аналіз дає підстави стверджувати, що інвестиційний клімат для АПК є сприятливим, але ризики для інвесторів залишаються високими. Поліпшити ситуацію може лише вдосконалення законодавства з питань аграрної політики, регулювання кредитних операцій, раціонального розподілу коштів, їх ефективного використання і вчасного повернення боргу та відповідна політика держави.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Довгострокове кредитування аграрних підприємств: стан, проблеми, перспективи розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_125/13.pdf.
2. Руда О. Облік банківського кредитування сільськогосподарських підприємств / О. Руда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sophus.at.ua/publ/2013_04_18_19_kampodilsk/sekcija_5_2013_04_18_19/oblik_bankivskogo_kredituvannja_silskogospodarskikh_pidprijemstv/25-1-0-544.
3. Украинский выбор: правда народа [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://vybor.ua/article/economika/problemy-kreditovaniya-agrariev-v-ukraine.html>.
4. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / За ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. – К. : ІАЕ, 2012. – 145 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agroua.net/docs/strateg.pdf>.

5. Макухіна Я.О. Кредитування агропромислового комплексу України Я.О. Макухіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://наука.kushnir.mk.ua/?p=66809>.
6. АПК Информ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.apk-inform.com/ru>.
7. Міністерство аграрної політики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/node/17529>.

Інфраструктурне забезпечення нематеріальних прав акціонерів

Васильєв О.В.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки та оцінки майна підприємств
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Німкович А.І.

аспірант
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

У статті визначено нематеріальні права акціонерів. При цьому особливу увагу приділено не стільки власне нематеріальним правам, скільки їх інфраструктурному забезпеченню. Структуруються права акціонерів залежно від обсягу пакету акцій, відповідно, це є однією з причин агентських конфліктів, порушення прав окремих акціонерів. На фоні цього розкрито найгірші наслідки таких конфліктів, такі як рейдерські атаки на компанію. Особливу увагу відведено інфраструктурному забезпеченню акціонерів інформацією, яка часто є недостовірною чи неповною.

Ключові слова: інфраструктура, фондовий ринок, акціонери, нематеріальні права, фондовий ринок, інсайдер, рейдерство, інвестор.

Васильєв А.В., Німкович А.І. ИНФРАСТРУКТУРНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ ПРАВ АКЦИОНЕРОВ

В статье определены нематериальные права акционеров. При этом особое внимание уделено не столько собственно нематериальным правам, сколько их инфраструктурному обеспечению. Структурируются права акционеров в зависимости от объема пакета акций, соответственно, это является одной из причин агентских конфликтов, нарушения прав отдельных акционеров. Раскрыты негативные последствия таких конфликтов, такие как рейдерские атаки на компанию. Особое внимание уделено инфраструктурному обеспечению акционеров информацией, которая часто является недостоверной или неполной.

Ключевые слова: инфраструктура, фондовый рынок, акционеры, нематериальные права, фондовый рынок, инсайдер, рейдерство, инвестор.

Vasilyev O.V., Nimkovych A.I. INFRASTRUCTURE SOFTWARE OF INTANGIBLE RIGHTS OF SHAREHOLDERS

The article describes the intangible rights of shareholders. Thus, the emphasis is not so much for actual intangible rights as their infrastructure maintenance. Shareholders' rights are structured depending on the amount of shares under this is one of the causes of agency conflicts, violations of the rights of individual shareholders. In this background the article reveals the worst effects of such conflicts as a raider attack on the company. In the article special attention is given and infrastructure maintenance shareholders information, which is often inaccurate or incomplete.

Keywords: infrastructure, stock market, shareholders, intangible rights, stock market insider, raiding investor.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах інфраструктурне забезпечення будь-якої сфери економіки набуває все більшої уваги. Провідні країни світу пріоритетом розвитку ставлять розвиток інфраструктури. Цьому присвячено чимало досліджень та наукових робіт.

Ще більше посилюється інтерес до інфраструктури, яка забезпечує оптимальні умови на фондовому ринку для його учасників. Це пов'язано з високим рівнем розвитку фондового ринку в багатьох країнах світу, який безпосередньо впливає на розвиток економіки загалом. Під інфраструктурою фондового

ринку розуміють сукупність інститутів, які всебічно забезпечують функціонування ринку та створюють сприятливі умови для його учасників.

Інфраструктура фондового ринку як система формування тісних зв'язків щодо обслуговування ринку цінних паперів дає змогу вирішувати чимало проблем для емітентів, інвесторів та професійних учасників фондового ринку. Значною мірою така інфраструктура також дає змогу забезпечувати реалізацію корпоративних прав акціонерів, які класифікують на матеріальні та нематеріальні.

Питання забезпечення прав акціонерів ще недостатньо висвітлюється як об'єкт наукових досліджень і потребує більш комплексного вивчення та аналізу. Зокрема потребує аналізу питання інфраструктури, яка забезпечує нематеріальні права акціонерів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню інфраструктури фондового ринку присвячено чимало наукових праць. Економісти вивчали цю сферу з різних боків та використовували різні підходи. Так, Рот А., Захаров А., Миркин Я., Бернгард Р., Баренбойм П., Борн Б., а також Соболев В., Кизим М., Внукова Н., Данилишин Б. розглядали у своїх працях основи державного регулювання фінансового ринку.

Натомість предметом досліджень Василик О. та Гриньової В. виступають фінансові ресурси підприємств, серед яких можна виділити ресурси, залучені через фондовий ринок.

Дослідженням ролі та місця інфраструктури ринку в ринковій економіці, а також державним регулюванням приділили свої наукові роботи Опарін М. та Рекуненко І.

Хартман П., Хедткамп Г. пішли ще глибше – вони досліджували розвиток інфраструктури фондового ринку як складової частини фінансового ринку.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – здійснення аналізу інфраструктури щодо забезпечення нематеріальних прав акціонерів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інфраструктура фондового ринку разом з іншими завданнями забезпечує дотримання основних прав учасників ринку, тобто акціонерів компаній. Саме на них спрямовується діяльність елементів інфраструктури. Так, виділяють матеріальні та нематеріальні права акціонерів. Актуальність саме такого фокусування визначається тим, що з кожним роком зростає кількість акціонерних товариств у світі, і до того ж збільшується кількість акцій компаній через подрібнення акцій та випуски нової емісії.

Виділяють матеріальні та нематеріальні права акціонерів АТ. Якщо вартість матеріальних прав ще можна відчутити та перевірити (бо вони несуть у собі певні матеріальні вигоди акціонеру), то простежити забезпечення нематеріальних прав дуже важко. До нематеріальних прав належать право голосу, право на інформацію та право на купівлю акцій нового випуску.

Розпочнемо з права голосу, або права управління справами АТ. Це основне і досить специфічне право акціонера.

Вплив акціонера на прийняття рішення під час голосування залежить від розміру пакету акцій, а також від законодавчих норм, якими власники тих чи інших пакетів наділяються додатковими правами. Так, умовна градація пакетів акцій за обсягом додаткових прав виглядає так:

а) пакет акцій до 5%. Класичний «міноритарний» пакет. Власники невеликого пакета акцій, «дрібні» акціонери, як правило, не впливають на рішення зборів акціонерів і не розробляють стратегію розвитку підприємства. Вони хоч і становлять найчастіше кількісну більшість у великих АТ, реально є своєрідною «масовкою» для загальних зборів. Окрім загальноприйнятих прав акціонера (участь у зборах, отримання інформації про діяльність АТ, право на дивіденди, отримання частини майна у разі ліквідації товариства та ін.), такі акціонери можуть розраховувати на продаж своїх акцій не тільки на фондовому ринку, а й, за певних обставин, і самому акціонерному товариству;

б) пакет акцій від 5% до 10% + 1 акція. Це такий собі «портфельний пакет» акцій АТ. Власниками таких пакетів, як правило, стають професійні учасники фондового ринку, які, за законодавчих чи інвестиційних умов, не мають права придбавати пакети акцій більшого розміру (відкрити інвестиційні фонди, інституційні інвестори з портфельною стратегією діяльності, які заздалегідь диверсифікують можливі фінансові ризики). Саме такі учасники АТ можуть надавати професійну економічну та правову допомогу як іншим учасникам АТ, так і правлінню, спостережній раді, ревізійній комісії;

в) пакет акцій від 10% + 1 акція до 25%. Одна з форм «блокуючого пакету». Відповідно до законодавства України, власники такого пакету акцій, окрім загальноприйнятих прав, також мають право на місце в наглядовій раді АТ, право на вимогу скликання зборів акціонерів (позачергового), включення власних питань до порядку денного і вимог щодо спеціальної перевірки Ревізійною комісією фінансово-господарської діяльності товариства;

г) пакет акцій від 25% + 1 акція до 50%. «Блокуючий пакет». Власникам такого пакета надається право «ветувати» прийняття рішень зборами, для чого необхідно більш ніж три чверті голосів акціонерів від загальної їх кількості. До таких питань, зокрема, належать: внесення змін до статуту товариства; прийняття рішення про зміну типу товариства; прийняття рішення про збільшення

(зменшення) статутного капіталу товариства та низка інших питань;

д) пакет акцій від 50% + 1 акція. Такий пакет акцій і називається «контрольним». Його власник володіє всіма можливостями власника підприємства. Обмеження щодо впливу на діяльність товариства у такого власника може бути пов'язане лише з питаннями «блокуючого» характеру, що було розглянуто раніше. Щоправда, відповідно до законодавства, протягом 20 днів із дати придбання контрольного пакету акцій такий акціонер зобов'язаний запропонувати іншим акціонерам придбати у них прості акції товариства за ціною не нижче ринкової.

Право голосу акціонерів дотримується далеко не завжди. При цьому порушення спостерігаються не лише в Україні, але й в інших країнах. Так, за 2015 р. у Державну комісію з цінних паперів і фондового ринку надійшло для розгляду 2 179 звернень від громадян, які пов'язані з порушенням їхніх законних прав та інтересів на фондовому ринку.



Рис. 1. Кількість звернень від громадян щодо порушення їхніх прав як акціонерів

Водночас слід зазначити, що така кількість звернень від громадян із кожним роком зменшується, тому має позитивну динаміку. З усіх звернень близько 78% подаються міноритарними акціонерами щодо діяльності акціонерних товариств. Серед основних порушень, як і протягом попередніх років, можна відмітити такі, як порушення прав щодо неупередженого та однакового ставлення органів управління до всіх акціонерів, порушення прав щодо можливості участі в управлінні акціонерним товариством, порушення прав акціонерів на отримання повної інформації щодо діяльності товариства, порушення прав акціонера на отримання дивідендів, а також порушення прав акціонерів під час додаткового випуску акцій [1].

Виходячи з вищевказаних основних проблем, розуміємо, що міноритарні акціонери

через обмеження можливостей доступу до процесу управління неповною мірою забезпечені правами, що призводить до їх загальної низької активності. А наслідком є те, що міноритарні акціонери не залучаються в обговорення стратегії розвитку компанії під час річних зборів акціонерів.

Поява конфліктів неминуча, питання лише у величині та їх частоті. До найважливіших особливостей організаційно-правової й економічної природи в акціонерному товаристві можна віднести:

- наявність кількох основних акціонерів-співвласників, в яких різні інтереси, бачення та підходи до розвитку АТ;
- різна кількість акцій у акціонерів, що призводить до того, що в кожного є різний обсяг прав в АТ, ступінь контролю і ризику інвестування в АТ;
- «поділ влади» в АТ на три гілки: «законодавчу» (загальні збори акціонерів, наглядову раду), «виконавчу» (правління АТ) і «судову» (ревізійна комісія);
- відмежування «реальних» власників (акціонерів) від «реальної» власності (майна АТ) за допомогою інститутів акції й юридичної особи (АТ);
- наявність власників-акціонерів і найманих працівників (керівництво, інший персонал АТ), у кожного з яких різні інтереси;
- взаємодія АТ, його акціонерів і менеджерів із широким колом контрагентів, економічні підходи й інтереси яких щодо АТ не збігаються з інтересами АТ (господарючі суб'єкти, влада, засоби масової інформації, політичні групи тощо).

Існують різні точки зору щодо взаємозалежності між силою агентських конфліктів, механізмами їх і частками акціонерного капіталу корпорації, що належить вищим менеджерам. Висновком наших досліджень та спостережень є те, що зі збільшенням частки акціонерного капіталу в окремого інсайдера (більше 25%) зменшуються кількість і гострота різноманітних агентських конфліктів [2].

На практиці бувають випадки, коли виникають конфлікти щодо відчуження часток у статутному капіталі компанії особами, які не є власниками таких часток. Наприклад, через скасування державної реєстрації відповідних змін до статуту товариства. Відповідно, суб'єкти, які набули свою частку від таких осіб, не вважаються учасниками товариства і не мають щодо нього жодних корпоративних прав, включаючи право брати участь в управлінні товариством.

Недружнє поглинання є корпоративним конфліктом за участі осіб, що мають квазікорпоративний інтерес і претендують на набуття права власності на частину статутного капіталу корпорації або наявних учасників корпорації, які мають намір посилити свій контроль над діяльністю корпорації. Суб'єктами конфлікту також є сама корпорація, інші її учасники та посадові особи органів управління корпорацією. Об'єктом виступає корпоративний контроль діючої корпорації. При цьому вороже поглинання може бути законним (із застосуванням економіко-правових методів, які прямо не суперечать закону, наприклад здобуття корпоративного контролю через скуповування великої кількості акцій розрізаних дрібних акціонерів) та незаконним. На підставі цього недружнє поглинання поділяють на правові («білі») та неправові («чорні»). У сучасних умовах у зв'язку з недостатньою розвиненістю корпоративного контролю перший тип захоплень зустрічається не так часто. Другий тип (рейдерство) у своєму арсеналі містить велику кількість дій, які мають ознаки кримінальних [3].

Загальносвітова статистика вказує, що близько 90% рейдерських атак закінчуються успіхом. В Україні цей показник так само високий.

Об'єктивною перешкодою для ефективного захисту прав акціонерів в Україні є продовження боротьби за контроль в умовах постприватизаційної трансформації структури власності. Саме цей чинник є вирішальним для розуміння основних проблем як у сфері захисту прав акціонерів, так і ширше – для оцінки перспектив становлення української моделі корпоративного управління і моделі фондового ринку [2].

За оцінками експертів, сьогодні в Україні діє від 35 до 50 професійних рейдерських груп. Вони у своїй діяльності використовують цілий комплекс засобів – від психологічного натиску, шантажу до підробки документів та підкупу силових структур. Усе це створює сприятливі умови для рейдерських атак, захоплення і перерозподілу власності за рамками закону. В Україні понад 3 700 суб'єктів господарювання відчули натиск рейдерських атак. А річний обсяг рейдерського перерозподілу власності сягає в середньому від 2 до 3 млрд. доларів США [4].

Досвід розвинених країн показує, що права акціонерів можуть бути адекватно захищені тільки за дотримання прозорості діяльності корпорацій і ефективного розкриття інфор-

мації, а також ефективної роботи органів, що управляють корпорацією [1].

Отримання інформації про діяльність АТ є об'єктивним, важливим і «двоєким» правом для акціонера. Воно передбачає не тільки можливість знати стан поточних і перспективних справ в АТ, а й накладає певну відповідальність на акціонерів щодо нерозповсюдження комерційної та конфіденційної інформації третім особам.

Інформацію про діяльність АТ акціонер може отримувати:

- через повідомлення про проведення зборів акціонерів, в яких, окрім порядку денного, публікуються короткі фінансові підсумки діяльності АТ за звітний період;
- безпосередньо на чергових (позачергових) зборах акціонерів, на яких підбиваються підсумки діяльності АТ;
- на сайті підприємства, а також сайтах асоціацій та саморегулювальних організацій, куди входить підприємство;
- на сайтах державних регуляторних та інформаційних організацій, куди подається звітність про діяльність АТ (НКЦБФР, АМКУ, органи статистики);
- через безпосереднє звернення до органів управління АТ (спостережну раду, правління, ревізійну комісію);
- через засоби масової інформації.

Реалізація інформаційного права акціонера залежить від обсягу контрольованого пакета і представництва в органах управління. Законодавством можуть накладатися обмеження на використання інсайдерської інформації афілійованими особами АТ.

До афілійованих осіб зазвичай належать засновники та учасники АТ, частка яких перевищує 10% у статутному фонді; посадові особи АТ і члени їх сімей; особи, які діють від імені АТ за відповідними дорученнями, особи, які, відповідно до законодавства України, контролюють діяльність даного емітента; юридичні особи, які контролюються даними АТ або разом із ним перебувають під контролем третьої особи; депозитарна установа, з яким підписано договір про обслуговування, його керівники та посадові особи.

Під інсайдерською інформацією (англ. insider information) розуміється істотна, публічно не розкрита службова інформація компанії, яка в разі її розкриття здатна вплинути на ринкову вартість цінних паперів компанії. Сюди можна віднести: інформацію про підготовлювану зміну керівництва і нову стратегію, про підготовку до випуску нового про-

дукту і до впровадження нової технології, про успішні переговори про злиття компаній або йде скуповування контрольного пакета акцій; матеріали фінансової звітності, прогнози, які свідчать про труднощі компанії; інформація про тендерні пропозиції (на торгах) до його розкриття публіці, список афілійованих осіб і т. д.

У закордонній практиці дуже часто та швидко вистежуються особи, які використали інсайдерську інформацію з персональною користю. За такі правопорушення, наприклад у США, наступають дуже жорсткі покарання. Щодо українського досвіду, то інсайдерська інформація використовується переважно в банківських установах, проте розслідування та покарання винних за цими справами не проводяться.

У цьому контексті інфраструктурне забезпечення цього права залежить від доступу до джерел корпоративної інформації, налагоджених зв'язків між акціонерами і органами управління АТ, розвиненості громадських комунікацій.

Водночас паралельно з інсайдерської інформацією є загальнодоступна інформація, якою може скористатися будь-який учасник фондового ринку. Основою для інформаційного забезпечення учасників даними та новинами є Рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку «Про затвердження Положення про формування інформаційної бази даних про ринок цінних паперів» від 03.06.2014 № 733. Інформаційна база даних про ринок цінних паперів створюється та утримується Державною установою «Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України» на базі сайту Агентства <http://smida.gov.ua> шляхом об'єднання інформації в єдиному центрі.

Так, за I півріччя 2016 р. за участю учасників ринку цінних паперів організовано чотири заходи, серед яких – круглі столи, конференції, Інтернет-конференції. Крім того, було проведено 15 виступів та інтерв'ю у ЗМІ щодо сучасного стану, проблем та перспектив розвитку ринку цінних паперів. Також було видано чотири періодичні видання про фондовий ринок [1]. Це досить слабка інформаційна система і недостатній інформаційний потік для фондового ринку і забезпечення повною мірою права акціонерів та інших учасників ринку цінних паперів.

Ще одне нематеріальне право акціонерів – право на придбання акцій нового випуску. Воно з'явилося відносно недавно як еле-

мент захисту акціонерів від «розмивання» пакетів акцій у процесі нової емісії. Право на придбання акцій нового випуску передбачає можливість пропорційної покупки акцій щодо наявного пакету або його збільшення за рахунок колишніх акціонерів у разі відмови останніх від своїх інвестиційних можливостей. Пріоритет «старих» акціонерів перед «новими» спрямований не тільки на збереження відносної частки в капіталі АТ, але й служить елементом антирейдерського захисту.

Як правило, діючим акціонерам дається часовий лаг (15 днів) для реалізації такого права. Протягом цього періоду вони повинні визначитися з покупкою акцій нової емісії в обсязі, пропорційному наявному пакету. Якщо акціонер відмовляється від придбання «нових» акцій, це право переходить іншим акціонерам або, за їх подальшої відмови, третім особам.

Формування статутного капіталу таким способом дає змогу проводити можливі поглинання і приєднання підприємств з дотриманням принципу відкритості, забезпечуючи прозорість угод.

Таке право особливо важливе для мажоритарних акціонерів на рівні контрольного і блокуючого пакетів акцій. Воно дає змогу не тільки зберегти контроль над діяльністю підприємства, а й збільшити свою частку за рахунок дрібних акціонерів, не зацікавлених у такому праві. Для міноритаріїв пріоритет у купівлі нових акцій не є головним. Збільшення їх невеликих пакетів акцій не вплине на систему впливу в АТ, і саме невеликі акціонери служать основою для збільшення пакетів акцій великих власників.

Загальний обсяг зареєстрованих випусків цінних паперів в Україні за I півріччя 2016 р. становив 46 907 417 тис. грн. При цьому в індексі UX з усього 10 компаній у половини free-float менше 5%. Водночас індекс «блакитних фішок» ММВБ із 17 компаній немає жодної, в якій free-float був би нижчий 10%. Це свідчить про те, що право на придбання акцій нового випуску, особливо для ПрАТ, реалізується повною мірою, можливо, навіть занадто, адже у вільному обігу на фондовому ринку мінімальна кількість акцій, решта купується великими акціонерами під час реалізації їх переважного права на купівлю акцій [6].

Інфраструктурним забезпеченням реалізації права на придбання акцій нового випуску є органи управління АТ (Наглядова рада і правління), які організують практичне виконання процесу викупу акцій. Так, депозитарна

установа формує реєстр власників акцій, торговець цінними паперами – андеррайтер, що професійно займається розміщенням акцій від імені емітента, банк – приймає оплату за продані акції, інформаційний орган – публікує відомості про порядок і строки проведення підписки на акції.

Висновки з цього дослідження. У статті висвітлено інфраструктурне забезпечення всіх трьох нематеріальних прав акціонерів, а саме право голосу, право на інформацію та

право купівлю акцій нового випуску. Ці базові права забезпечуються цілою низкою інфраструктурних елементів і саме від їх діяльності залежить реалізація прав основних учасників фондового ринку – акціонерів. У статті проаналізовано проблеми забезпечення цих прав акціонерів у реальному житті, а також нинішній стан в Україні. Тільки забезпечивши повною мірою ці права, система ринку може ефективно працювати, розвиваючи фондовий ринок і економіку країни загалом.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Сайт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ssmc.gov.ua.
2. Morck R., A. Shleifer, R. Vishny. Management Ownership and Market Valuation: an Empirical Analysis // *Journal of Financial Economics*, 1988. – P. 293–315.
3. Васильчак С.В. Рейдерство та його вплив на фінансово-економічну безпеку підприємства / С.В. Васильчак // *Науковий вісник НЛТУ України*. – 2009. – № 19. – С. 265.
4. Бабич Т. Рейдерство в Україні – загроза національній безпеці / Т. Бабич // *Віче*. – 2010 – № 14.
5. Корпоративне управління: процеси, стратегії, технології : колективна [монографія] / За заг. ред. К.С. Шапошнікова [та ін.]. – Херсон : Гельветика, 2015. – 536 с.
6. Шкодїна І.В. Інституційні проблеми функціонування фондового ринку України / І.В. Шкодїна // *Вісник Університету банківської справи Національного банку України*. – 2014. – № 1(19).
7. Внукова Н.М. Ринок фінансових послуг / Н.М. Внукова, С.А. Ачкасова. – Х. : ХНЕУ, 2013. – 68 с.
8. Кизим А.О. Проблеми рейдерства на фондовому ринку України / А.О. Кизим // *Вісник Національного технічного університету «ХПІ»*. – 2010. – № 63. – С. 74–76.

УДК 336.71

Проблеми і перспективи розвитку банківського нагляду в Україні

Гладинець Н.Ю.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів
Мукачівського державного університету

Густей М.М.

магістр кафедри фінансів
Мукачівського державного університету

Статтю присвячено актуальним проблемам реалізації банківського нагляду в Україні. Досліджено теоретичні та організаційні аспекти реалізації наглядової функції Національним банком України. Окреслено чинники, які перешкоджають ефективності здійснення банківського нагляду в Україні. Обґрунтовано стратегічні засади розвитку банківського регулювання та нагляду НБУ з урахуванням сучасних реалій.

Ключові слова: банківський нагляд, регулювання банківської діяльності, економічні нормативи банківської діяльності, Національний банк України, банківські ризики.

Гладинець Н.Ю., Густей М.М. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО НАДЗОРА

Статья посвящена актуальным проблемам реализации банковского надзора в Украине. Исследованы теоретические и организационные аспекты реализации надзорной функции Национальным банком Украины. Определены факторы, которые препятствуют эффективности осуществления банковского надзора в Украине. Обоснованы стратегические основы развития банковского регулирования и надзора НБУ с учетом современных реалий.

Ключевые слова: банковский надзор, регулирование банковской деятельности, экономические нормативы банковской деятельности, Национальный банк Украины, банковские риски.

Hladynets N.Yu., Hustey M.M. PROBLEMS AND PROSPECTS OF BANKING SUPERVISION IN UKRAINE

The article is devoted to actual problems of banking supervision in Ukraine. The theoretical and organizational aspects of the supervisory functions of the National Bank of Ukraine have been investigated. The factors that hinder the efficiency of banking supervision in Ukraine have been outlined. Strategic principles of banking regulation and supervision NBU with current realities have been grounded.

Keywords: banking supervision, banking regulation, prudential standards Banking, National Bank of Ukraine, banking risks.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Банківська система України в силу відносно молодого віку та не завжди професійного управління нею є надзвичайно чутливою до будь-яких впливів як зовнішнього, так і внутрішнього характеру. Ризики, які супроводжують банківську діяльність, негативно впливають як на діяльність окремих установ, так і загрожують інтересам вкладників, кредиторів, акціонерів. Несвоєчасне попередження та діагностування проблем, з якими стикаються комерційні банки, призводить до порушення рівноваги на фінансовому ринку країни в цілому, створюючи ланцюгову реакцію та підриваючи довіру клієнтів до всієї банківської системи.

Саме тому центральний банк, маючи на меті створити передумови стабільності макроекономічного середовища та виконуючи роль

банку банків, покликаний забезпечити ефективний нагляд та контроль над діяльністю всіх банківських установ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми забезпечення стабільності та надійності банківської системи завжди знаходилися в полі зору як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників, оскільки стабільність банків та забезпечення їх ефективної діяльності є одним із найважливіших завдань центрального банку кожної країни. Необхідність здійснення державного регулювання та нагляду пов'язана із формуванням певних критеріїв та обмежень у поведінці комерційних банків, які дають змогу створити конкурентне середовище у банківському секторі та сприяють підтримці надійної та ефективної банківської системи. Значний внесок у дослідження проблем здійснення банківського

регулювання та нагляду зробили О. Барановський, О. Вовчак, Р. Гриценко, О. Дзюблюк, Ж. Довгань, І. Д'яконова, В. Коваленко, О. Костюк, О. Любунь, В. Міщенко, А. Мороз, О. Орлюк, В. Пасічник, К. Раєвський, В. Романишин, М. Суржинський, Г. Табачук, О. Хаб'юк, О. Чуб, Н. Швець та ін. Наявність значної кількості опублікованих наукових праць за даною тематикою свідчить про те, що ці питання заслуговують на наукове визнання та застосування на практиці.

Високо оцінюючи внесок дослідників у вирішення проблем забезпечення ефективної діяльності банківської системи потрібно зауважити, що окремі теоретико-методичні аспекти регулювання та нагляду банківської діяльності залишаються недостатньо розробленими та потребують урахування специфічних загроз, що впливають на вітчизняний банківський сектор. Усе це і зумовило вибір теми дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у дослідженні наявних проблем та розробленні адекватних сучасним реаліям шляхів та методів реалізації банківського нагляду, окресленні чинників забезпечення ефективності банківського нагляду в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Банківський нагляд розглядають як систему економічних і правових заходів, що мають місце в банківській системі на різних стадіях функціонування банків, – від моменту створення банків до моменту їх ліквідації. НБУ веде контроль, спрямований на забезпечення дотримання банками та іншими особами в процесі їх діяльності законодавства України і встановлених нормативів для забезпечення стабільності, безпеки та ефективності банківського сектору, а також створення резервів, достатніх для компенсації можливих утрат від проведення активних та інших банківських операцій.

Дослідження окремих аспектів регулювання банківської діяльності дало змогу систематизувати наявні підходи до визначення категорії «банківське регулювання». Так, поширеним у науковій літературі є підхід, згідно з яким під банківським регулюванням розуміють виключно розробку правової бази для регламентації банківської діяльності. Такої позиції притримується, зокрема, В. Міщенко, який під регулюванням банківської діяльності розуміє, по-перше, розроблення та ухвалення законів, що регламентують діяльність банків, а по-друге, ухвалення відповідними установами, уповноваженими дер-

жавою, положень, що регламентують функціонування банків у вигляді нормативних актів, інструкцій, директив. Вони базуються на чинному законодавстві, конкретизують та роз'яснюють основні положення законів. Законодавчі та нормативні положення визначають такі межі поведінки банків, які сприяють надійному та ефективному функціонуванню банківської системи [1]. Однак, на нашу думку, це дещо спрощене розуміння, яке не конкретизує мету та завдання, що стоять перед центральним банком як головним регулятивним органом, покликаним забезпечувати стабільність банківського сектору.

На противагу такій позиції другий підхід є більш комплексним. Він трактує банківський нагляд як систему контролю та впорядкованих дій НБУ, спрямованих на забезпечення дотримання банками та іншими кредитно-фінансовими установами у процесі їх діяльності законодавства України і встановлених нормативів, для забезпечення стабільності банківської системи та захисту інтересів вкладників. Такої позиції притримуються О. Любунь, О. Скаско та Т. Смовженко, які наголошують на важливості центрального банку як регулятивного органу, відповідального за підтримку стабільності фінансово-кредитної системи країни [2; 3].

Поширеним є розуміння категорії «банківський нагляд» як цілісного і неперервного моніторингу діяльності банків для забезпечення надійності та стійкості окремих банків і банківської системи в цілому.

Б. Адамик під поняттям «банківське регулювання» розуміє систему заходів, за допомогою яких центральний банк забезпечує стабільне, безпечне функціонування банків, запобігає дестабілізаційним процесам у банківському секторі [4]. Водночас основною метою банківського нагляду науковець вважає своєчасне реагування на порушення та негативні тенденції в діяльності комерційних банків для їх нормалізації, укріплення фінансового стану, підтримки стабільності й надійності як кожного банку зокрема, так і банківської системи загалом.

В. Романишин та Ю. Уманців під банківським наглядом розуміють цілісний і неперервний моніторинг діяльності банків для забезпечення надійності та стійкості окремих банків та банківської системи в цілому [5, с. 255]. За твердженням дослідників, банківський нагляд – це система, яку використовує держава, щоб гарантувати стабільність та безпеку фінансової системи країни.

У Законі України «Про банки і банківську діяльність» визначено, що «метою банківського нагляду є стабільність банківської системи та захист інтересів вкладників і кредиторів банку щодо безпеки зберігання коштів клієнтів на банківських рахунках» [6]. Досягнення вказаної мети забезпечується, зокрема, шляхом установлення обов'язкових нормативів і лімітів для банків, а також перевірки з боку НБУ правильності розрахунку банками цих нормативів і лімітів.

Визначені Національним банком України економічні нормативи є тими індикаторами, які дають змогу відстежувати зміни у діяльності кожного комерційного банку, вчасно виявляти ризики та загрози, а отже, і своєчасно вживати до банків певні коригувальні заходи, а також заходи примусового впливу,

спрямовані на вдосконалення поточної діяльності банків та їх фінансове оздоровлення. Регламентовані межі нормативних значень покликані сприяти надійному та ефективному функціонуванню банківського сектору [7].

Аналіз даних, наведених у табл. 1, засвідчує безпосередній вплив Національного банку України на діяльність банківських установ України як щодо окремих аспектів регулювання їх діяльності, так і щодо врегулювання ситуації на грошово-кредитному та фінансовому ринках країни в цілому.

Наведені в табл. 1 показники дають змогу зробити висновки про дотримання в цілому комерційними банками встановлених економічних нормативів. Проте, незважаючи на відносно задовільне значення встановлених економічних нормативів у цілому по банків-

Таблиця 1

Економічні нормативи банківської діяльності в цілому по банківській системі України

Нормативи	Станом на:					
	01.01. 2010	01.01. 2011	01.01. 2012	01.01. 2013	01.01. 2014	01.01. 2015
H1 Норматив мінімального розміру регулятивного капіталу (млн. грн.)	135802	160896	178454	178909	204 976	188 949
H2 Норматив адекватності регулятивного капіталу (не менше 10%)	18.08	20.83	18,90	18.06	18.26	15.60
H3 Норматив співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів (не менше 9%)	13.91	14.57	14.96	14.89	13.98	-
H4 Норматив миттєвої ліквідності (не менше 20%)	64.45	58.80	58.48	69.26	56.99	57.13
H5 Норматив поточної ліквідності (не менше 40%)	72.90	77.33	70.53	79.09	80.86	79.91
H6 Норматив короткострокової ліквідності (не менше 60%)	35.88	91.19	94.73	90.28	89.11	86.14
H7 Норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (не більше 25%)	21.56	21.04	20.76	22.10	22.33	22.01
H8 Норматив великих кредитних ризиків (не більше 8-кратного розміру регулятивного капіталу)	169.21	161.20	164.46	172.91	172.05	250.04
H9 Норматив максимального розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих одному інсайдеру (не більше 5%)	0.93	0.81	0.57	0.37	0.36	0.13
H10 Норматив максимального сукупного розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих одному інсайдеру (не більше 30%)	3.31	2.25	2.51	2.41	1.63	1.37
H11 Норматив інвестування в цінні папери окремо за кожною установою (не більше 15%)	0.07	0,05	0,05	0.09	0.04	0.01
H12 Норматив загальної суми інвестування (не більше 60%)	3.12	3.35	3.24	3.48	3.15	2.97

Джерело: складено на основі [8]

ській системі України, мають місце випадки невиконання та недотримання нормативів окремими комерційними банками. А це може бути прямим свідченням утрати ліквідності та платоспроможності, а отже, і погіршення фінансової стійкості даними установами та виконання ними своїх зобов'язань перед вкладниками. Систематичне порушення економічних нормативів збільшує кількість банків, віднесених Національним банком України до категорії проблемних, а отже, є потенційною загрозою для безпеки та стабільності всієї банківської системи.

Усе зазначене підтверджує тезу про необхідність застосування якісно підходів до здійснення банківського нагляду з боку Національного банку України. Вважаємо, що ключовим індикатором якості нагляду повинна бути не кількість відкликаних ліцензій у банків, а рівень довіри до банківського сектору, результативність та стійкість банківської системи.

Банківський сектор є складною динамічною системою, яка підпорядковується законам ринку, а тому навіть найменші кон'юнктурні коливання неодмінно впливають на його функціонування. Крім того, в умовах ринку відбувається жорстка конкурентна боротьба між банками, що змушує їх підвищувати ризиковість здійснюваних операцій. Це, своєю чергою, погіршує та ускладнює процедуру здійснення банківського нагляду.

Застосовування наглядовими органами до банків певних коригувальних дій, а також заходи примусового впливу для регулювання їхньої діяльності мають як позитивний, так і негативний ефект. Позитивний ефект проявляється в тому, що ці заходи можуть розглядатися водночас як елемент банківського нагляду й як елемент банківського регулювання, маючи на меті забезпечення стабільної діяльності банків та мінімізацію ризиків, що супроводжують банківську діяльність.

Негативний ефект пов'язаний із тим, що банки, прагнучи уникнути відповідальності за виявлені порушення, часто приховують своє реальне становище, що ускладнює процес нагляду за ними. Закритість і недостовірність інформації, оприлюдненої комерційними банками, унеможливує ефективне виконання наглядових функцій Національним банком України та не дає змоги достовірно оцінити роботу банку, тому надзвичайно важливо, щоб у разі встановлення фактів порушень до банку запроваджувалася система санкцій, адже будь-яке накладення стягнень нагля-

довим органом буде давати можливість його вкладникам робити свідомий вибір.

Невирішеною проблемою є небажання банків надавати правдиву інформацію про свій фінансовий стан. Ця проблема повинна вирішуватися у загальнодержавній площині, зокрема Національним банком України, до виняткової компетенції якого належить розкриття даної інформації. Це дасть можливість клієнтам спостерігати за динамікою розвитку банків, а банківський менеджмент змусить ретельніше слідкувати за дотриманням нормативів. Такий захід забезпечить запобігання неправильному розподілу ресурсів і втраті капіталу комерційним банком та посилить відповідальність власників.

НБУ необхідно запровадити відкритий інформаційний нагляд, який дасть змогу захистити інтереси вкладників, а також інші банки. Запровадження такого нагляду сприятиме збільшенню привабливості банківського сектору, адже зменшиться можливість анулювання ліцензій банків унаслідок упередженої думки недобросовісних працівників органів нагляду.

Удосконалити систему нагляду можна за допомогою поточного моніторингу діяльності банків, який би давав змогу виявляти конкретні операції, що суперечать вимогам нормативно-правової бази НБУ і власним внутрішньобанківським положенням, та запобігати їх проведенню.

Висновки з цього дослідження. Незважаючи на чіткість поставленої мети банківського нагляду, сучасний стан та проблеми банківської системи України свідчать про її неспроможність протидіяти негативним впливам як внутрішнього, так і зовнішнього характеру, вчасно ідентифікувати потенційні ризики та адекватно реагувати на них. Отже, існує проблема неефективності та низької результативності банківського нагляду.

Своєчасно реагуючи на порушення та виявлені негативні тенденції у діяльності комерційних банків, центральний банк може впливати на діяльність як окремих банківських установ для нормалізації їх роботи, укріплення фінансового стану, підтримки стабільності та надійності, так і контролювати фінансовий ринок у цілому, впливаючи на прискорення чи уповільнення економічного зростання.

Вважаємо, що подальші дослідження потрібно спрямувати на те, щоб обґрунтувати стратегічні засади розвитку банківського регулювання та нагляду в Україні з урахуванням сучасних реалій. Також потрібно сконцентрувати зусилля на розробленні системи дій НБУ

як органу банківського нагляду для забезпечення стабільного функціонування банківського сектору та захисту інтересів його клієнтів і кредиторів на основі більш активного

впровадження якісних вимог до фінансового стану банків, зокрема впровадження системи раннього реагування та комплексної оцінки ризиків.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Міщенко В.І. Банківський нагляд : [навч. посіб.] / В.І. Міщенко, А.П. Яценюк, В.В. Коваленко, О.Г. Коренева. – К. : Знання, 2004. – 406 с.
2. Любунь О.С. Національний банк України: основні функції, грошово-кредитна політика, регулювання банківської діяльності / О.С. Любунь, В.С. Любун, І.В. Іванець. – К. : Центр навч. літ-ри, 2004. – 351 с.
3. Банківський нагляд : [підручник] / О.І. Скаско, Т.С. Смовженко, М.П. Могильницька [та ін.] ; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Т.С. Смовженко. – К. : УБС НБУ, 2011. – 432 с.
4. Адамик Б.П. Національний банк і грошово-кредитна політика : [навч. посіб.] / Б.П. Адамик. – Тернопіль : Карт-бланш, 2002. – 278 с.
5. Романишин В.О. Центральний банк і грошово-кредитна політика : [навч. посіб.] / В.О. Романишин, Ю.М. Уманців. – К. : Атіка, 2005. – 480 с.
6. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 № 2121-14, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
7. Гладинець Н.Ю. Фінансова стійкість банківської системи України та особливості її забезпечення в умовах кризових явищ / Н.Ю. Гладинець // Економічний простір. – 2015. – № 94. – С. 152–161.
8. Значення економічних нормативів по системі банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=84901.

УДК 336.71

Шляхи вдосконалення методики оцінки кредитоспроможності підприємства

Гуменюк М.М.

кандидат економічних наук,
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Перебиківська Т.І.

магістр
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

У статті досліджено та узагальнено сучасні методичні підходи до оцінки кредитоспроможності підприємств. Проведено порівняльний аналіз застосування вітчизняних методик оцінки. Обґрунтовано напрями вдосконалення методики оцінки кредитоспроможності підприємств.

Ключові слова: кредитоспроможність підприємства, аналіз, оцінка рівня кредитоспроможності.

Гуменюк М.М., Перебиковская Т.И. ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье исследованы и обобщены современные методические подходы к оценке кредитоспособности предприятий. Проведен сравнительный анализ применения отечественных методик оценки. Обоснованы направления совершенствования методики оценки кредитоспособности предприятий.

Ключевые слова: кредитоспособность предприятия, анализ, оценка уровня кредитоспособности.

Humeniuk M.M., Perebykivska T.I. WAYS OF IMPROVING PROCEDURES CREDIT RATING ENTERPRISES

This paper investigates and summarizes the current methodological approaches to assess the creditworthiness of companies, a comparative analysis of the national valuation techniques reasonably areas of improving methods of assessing the creditworthiness of companies.

Keywords: creditworthiness of the company, analysis, assessment of creditworthiness.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Діяльність підприємства в системі ринкової економіки неможлива без періодичного використання різноманітних форм залучення кредитів. У таких економічних умовах залучення кредитних ресурсів для стабілізації фінансового стану є досить поширеним. Фінансово-кредитні установи в процесі кредитування використовують низку методів та прийомів дослідження фінансового стану позичальника, проте навіть правильна оцінка не зводить ризик неповерненості кредиту до нуля.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми та напрями вдосконалення оцінки кредитоспроможності підприємств відображено в працях вітчизняних науковців, таких як: О. Вовчак [6], А.О. Єліфанов [2], І.В. Рудченко [3], О.О. Терещенко [5] та ін. Однак невирішеними залишилися проблеми інтегральної оцінки кредитоспроможності вітчизняних підприємств.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є виокремлення ключових проблем у сфері діагностики кредитоспроможності підприємств в Україні,

а основним завданням – визначення шляхів удосконалення методики оцінки кредитоспроможності.

Виклад основного матеріалу дослідження. У нормативно-правових документах кредитоспроможність розглядається як наявність у боржника передумов для проведення кредитної операції та його спроможність повернути борг у повному обсязі та в обумовлені договором строки [1].

У наукових працях вітчизняних дослідників зустрічаються різноманітні трактування даної економічної категорії. На нашу думку, кредитоспроможність – це спроможність підприємства, яке на даний час не має достатніх власних коштів для здійснення та розширення своєї фінансово-господарської діяльності, у визначені терміни та в повному обсязі розраховуватися за зобов'язаннями, які настануть у разі залучення підприємством кредитних ресурсів.

Різнomanітність підходів до визначення кредитоспроможності проявляється також і в підходах до її оцінки. Кожен банк розробляє власні критерії та методики оцінки кредито-

спроможності позичальника на основі кількісних та якісних характеристик. У науково-практичній літературі також здебільшого виокремлюють кількісні та якісні критерії кредитоспроможності.

Кредитоспроможність прямо пов'язана з фінансово-господарським станом підприємства – сукупністю характеристик, які розкривають його забезпеченість фінансовими ресурсами, необхідними для ефективного функціонування, ефективністю використання власних і залучених ресурсів, фінансово-господарськими зв'язками з іншими суб'єктами господарської діяльності, платоспроможністю, прибутковістю, фінансовою стабільністю і діловою активністю [2, с. 10].

У літературних джерелах оцінку кредитоспроможності часто зводять до оцінки фінансового стану. На думку І.В. Рудченко, «кредитоспроможність охоплює такі сторони фінансового становища підприємства, як платоспроможність, фінансова стійкість, ділова активність, прибутковість, якість і вартість забезпечення, кредитна історія позичальника тощо» [3, с. 165].

Національний банк України в «Положенні про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків», затверджену Постановою Правління НБУ від 06.07.2000 № 279, розробив методику аналізу фінансового стану позичальника, яка повинна була враховуватися банками обов'язково [4].

У процесі оцінки кредитоспроможності позичальника здійснювався перерахунок груп показників у рейтингове число, яке визначається шляхом порівняння показників діяльності підприємства з їх нормативними значеннями, на основі чого присвоювалася певна сума балів для кожного з показників. Залежно від рівня фінансового стану позичальника за загальною сукупністю балів йому присвоювався один із п'яти класів. У Положенні наведено характеристику даних класів.

Однак наведені вимоги були мінімально необхідними, і кожен банк мав можливість розробити власний підхід з урахуванням своєї специфіки, основних положень кредитної політики та конкретних економічних умов. Зокрема, банки самостійно визначали: нормативні значення та відповідні бали для кожного показника залежно від його вагомості (значимості) серед інших показників, що можуть свідчити про найбільшу ймовірність виконання позичальником зобов'язань за кредитними операціями; додаткові критерії оцінки,

що підвищували вимоги до показників, для адекватної оцінки кредитних ризиків і належного контролю над ними (питома вага суми балів за додатковими показниками не перевищувала 30% від визначеної банком загальної суми балів); значущість кожного із запропонованих НБУ показників індивідуально для кожної групи позичальників залежно від кредитної політики банку, особливостей клієнта (галузь економіки, сезонність виробництва, обіговість коштів тощо), ліквідності балансу, становища на ринку тощо.

Однак об'єднання українських банків (за рекомендаціями НБУ) в єдиний рейтинг різноманітних кількісних та якісних показників породжувало значний суб'єктивізм. Так, ПАТ «Промінвестбанк» розробив і використовував методику визначення кредитоспроможності позичальника на основі кількісної оцінки фінансового стану та якісного аналізу ризиків. До кількісних показників належали: кредитна історія клієнта, умови діючої кредитної угоди, ефективність управління позичальника, вплив галузевих та географічних факторів, оцінка ділових якостей керівництва позичальника та інша інформація. ПАТ «КБ «Правекс-Банк» для визначення рівня кредитоспроможності суб'єкта господарювання використовував методику оцінки фінансового стану позичальника, яка включає: загальну характеристику позичальника; аналіз показників фінансового стану позичальника; кредитну історію; наявність забезпечення й оцінку якості застави; аналіз ефективності комерційної угоди, що кредитується. Методика проведення оцінки фінансового стану позичальників ПАТ «Райффайзен банк Аваль» включала: показники фінансового стану; обороти по рахунках; кредитну історію; об'єктивні фактори діяльності клієнта; додаткові фактори. Особливістю методики даного банку було врахування об'єктивних та додаткових факторів діяльності підприємства, таких як специфіка діяльності, наявність нерухомості, характер зв'язків із контрагентами, наявність постійної валютної виручки, участь у спільних програмах, наявність державної підтримки та ін.

Визначення кредитоспроможності за методами комерційних банків засвідчило, що:

– банки не тільки самостійно визначали значущість кожного із запропонованих НБУ показників індивідуально для кожної групи позичальників, а й самостійно вибирали систему показників та вели довільну градацію балів відповідно до кожного класу;

– за самостійно розробленими банками критеріями оцінки позичальників часто завищувався їх клас, що призводило до штучного поліпшення реального фінансового стану позичальника;

– класифікація одного і того ж позичальника в різних банках істотно відрізнялася.

Результати оцінювання кредитоспроможності за даною методикою не давали об'єктивної інформації для прийняття обґрунтованих фінансових рішень. Часто банки присвоювали однаковий клас позичальникам із діаметрально протилежними значеннями фінансових показників. Водночас позичальники з незадовільними фінансовими показниками могли отримати найвищі класи. Різні банки присвоювали одному й тому ж позичальнику абсолютно різні класи за ризиком. Логічним наслідком низької якості оцінки стала значна питома вага проблемних кредитів у кредитному портфелі українських банків.

Для вдосконалення методики оцінки було прийнято «Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями», затверджене Постановою Правління НБУ від 25.01.2012 № 23. Цим документом запроваджено систему рейтингової оцінки кредитоспроможності позичальників – юридичних осіб. Вона базується на розроблених д. е. н., проф. О.О. Терещенком галузевих дискримінантних функціях для українських галузей промисловості.

Відповідно до даного Положення, розроблено моделі розрахунку інтегрального показника боржника – юридичної особи для великого або середнього та малого підприємства в розрізі видів економічної діяльності згідно з Класифікатором видів економічної діяльності (КВЕД), наведено методику розрахунку фінансових коефіцієнтів, які використовуються для розрахунку інтегрального показника, а також таблицю інтерпретації одержаних результатів оцінки.

Запропонований підхід включає такі кроки:

1. Вибір моделі інтегральної оцінки фінансового стану позичальника:

– з'ясування категорії підприємств, до якої належить позичальник: суб'єкт малого підприємства чи середнє (велике) підприємство;

– з'ясування виду економічної діяльності позичальника за КВЕД.

2. Розрахунок фінансових коефіцієнтів, які передбачені моделлю, та визначення інтегрального показника фінансового стану позичальника.

3. Визначення класу боржника відповідно до рівня фінансового стану.

4. Розрахунок коефіцієнта покриття боргу, на основі якого визначається спроможність позичальника обслуговувати отримані кредити.

5. Присвоєння категорії якості кредитної заборгованості відповідно до класу позичальника та стану обслуговування боргу.

6. Додатковий аналіз відповідно до внутрішнього положення.

7. Визначення показника ризику кредиту в межах встановленого для категорії якості діапазону.

Проведемо порівняльний аналіз оцінки кредитоспроможності ПАТ «Чернівецький олійно-жировий комбінат» за викладеними вище методиками (табл. 1).

Відповідно до проведеного аналізу, клас кредитоспроможності ПАТ «Чернівецький олійно-жировий комбінат» підвищився. Згідно з рейтинговою шкалою, ПАТ «Чернівецький олійно-жировий комбінат» у 2013 та 2014 рр. належить до класу Б, а в 2015 р. – до класу А, тобто фінансова діяльність добра, що свідчить про можливість своєчасного виконання зобов'язань за кредитними операціями, зокрема погашення основної суми боргу та відсотків за ним відповідно до умов кредитної угоди; економічні показники знаходяться в межах установлених значень (відповідно до методики оцінки фінансового стану позичальника, затвердженої внутрішніми документами банку); вище керівництво позичальника має відмінну ділову репутацію; позичальник має бездоганну кредитну історію.

Результати оцінки за моделлю розрахунку інтегрального показника для великого або середнього підприємства відповідно до галузевої приналежності досліджуваного підприємства наведено в табл. 2.

Відповідно до проведеного аналізу та згідно з даними інтерпретації, ПАТ «Чернівецький олійно-жировий комбінат» у 2013 р. належить до класу 2, у 2014–2015 рр. – до класу 1. Проте характеристику даних класів не наведено у Положенні 2012 р., та й зважаючи на те, що загальна кількість класів – 9, результат за інтегральною оцінкою, очевидно, буде кращим, що бачимо на прикладі 2014 р.

Отже, результати аналізу за рейтинговою моделлю дещо не співпадають із результатами згідно з моделлю розрахунку інтегрального показника боржника – юридичної особи. Це можна пояснити тим, що для ПАТ «Чер-

нівецький олійно-жировий комбінат», згідно з галузевою приналежністю, застосовується дискримінантна функція, в якій високі фінансові індикатори застосовуються до показників рентабельності активів та фінансової незалежності. А згідно з методикою рейтингової оцінки, підприємство недоотримує відповідної кількості балів у зв'язку з низькими показниками

ліквідності. Проте низький рівень ліквідності ще не характеризує неплатоспроможність.

Погоджуємося з думкою О.О. Терещенко, що типовими недоліками в оцінці кредитоспроможності на основі «Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків» є такі:

Таблиця 1

Визначення класу позичальника ПАТ «Чернівецький олійно-жировий комбінат» за 2013–2015 рр. на основі рейтингової оцінки

Назва показника	Вагове значення показника	2013 р.		2014 р.		2015 р.	
		Розрахункове значення показника	З урахуванням вагомості	Розрахункове значення показника	З урахуванням вагомості	Розрахункове значення показника	З урахуванням вагомості
I група – попередня оцінка позичальника. Вагомий коефіцієнт – 2							
Період функціонування	0,5	5	2,5	5	2,5	5	2,5
Наявність бізнес-плану	1	0	0	0	0	0	0
Прибуткова діяльність	2	1	2	2	4	3	6
Погашення позичок	6	1	6	1	6	1	6
Сплата відсотків	6	1	6	1	6	1	6
Разом по групі I		16,5×2=33		18,5×2=37		20,5×2=41	
II група – показники платоспроможності. Вагомий коефіцієнт – 5							
Коефіцієнт загальної ліквідності	8	0,562	0	0,877	0	1,245	8
Коефіцієнт швидкої ліквідності	7	0,500	7	0,660	7	0,947	7
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	6	0,003	0	0,000	0	0,004	0
Разом по групі II		7×5=35		7×5=35		15×5=75	
III група – показники фінансової стійкості. Вагомий коефіцієнт – 4							
Коефіцієнт фінансової стійкості	6	1,951	6	2,457	6	5,505	6
Коефіцієнт фінансової незалежності	5	0,661	5	0,711	5	0,846	5
Коефіцієнт фінансового левирингу	4	0,512	4	0,407	4	0,182	4
Коефіцієнт оборотності балансу	4	0,305	0	0,335	0	0,324	0
Коефіцієнт маневреності	4	-0,320	0	-0,231	0	-0,085	0
Разом по групі III		15×4=60		15×4=60		15×4=60	
IV група – показники надійності підприємства. Вагомий коефіцієнт – 2							
Коефіцієнт забезпечення кредиту	8	2	16	2	16	2	16
Оборотність дебіторської заборгованості	2	4,562	4	3,302	0	4,403	4
Оборотність кредиторської заборгованості	2	1,531	4	1,898	4	3,401	4
Оборотність готової продукції	2	35,155	4	27,617	4	23,275	4
Разом по групі IV		28×2=56		24×2=48		28×4=56	
Всього		184		180		232	
КЛАС		Б		Б		А	

Джерело: розраховано авторами на основі фінансової звітності об'єкта дослідження

– ігнорування галузевої специфікації позичальників (орієнтація на середньогалузеві значення окремих показників не дає змоги врахувати особливості виду діяльності позичальників, оскільки вони є надто узагальненими);

– неоднозначність нормативних значень окремих показників, відсутність їх практичного обґрунтування;

– суб'єктивність під час формування вибірки показників, зокрема якісних, які підлягають аналізу, та врахування вагомості впливу окремих показників на загальні результати аналізу;

– відсутність єдиного класифікатора кредитоспроможності та надійності підприємств;

– внутрішні методики (оціночні коефіцієнти) не враховують усі фінансові параметри, що впливають на кредитний ризик;

– недостатній рівень об'єктивності показників звітності через можливість маніпулювання показниками на деяких рівнях менеджменту [5, с. 27].

Перевагою даної методики, на нашу думку, є те, що в ній чітко охарактеризовано класи кредитоспроможності підприємства, що сприяє прийняттю ефективних управлінських рішень.

«Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями» нівелює недоліки попереднього Положення, у результаті чого дає можливість врахувати сферу господарської діяльності підприємства, його розмір та особливості побудови вітчизняних форм звітності; дає можливість присвоєння однакового

класу позичальникам з однаковими показниками звітності незалежно від банку та регіону його розташування; враховує показник ризику кредиту.

У результаті проведеного порівняльного аналізу оцінки кредитоспроможності підприємства, на нашу думку, можна виділити такі недоліки оцінки кредитоспроможності на основі «Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями»:

– не визначено чіткої характеристики класу позичальника (на основі цього не можна зробити однозначного висновку щодо рівня кредитоспроможності підприємства);

– деякі індикатори під час визначення інтегрального показника сприяють завищенню показника, що не завжди є обґрунтованим;

– не враховуються якісні критерії та фактори діяльності підприємства.

В Україні немає єдиної стандартизованої методики оцінки кредитоспроможності. Причинами цього, як зазначають О. Вовчак та Н. Меда, є: історично сформовані практичні підходи до оцінки кредитоспроможності позичальника та особливості індивідуальної культури кредитування; консервативність поглядів вітчизняних банків щодо вибору інструментарію оцінки кредитоспроможності позичальника; недостатність кваліфікованого персоналу банків, здатного ефективно впровадити в бізнес-процеси банку сучасні методи та моделі оцінки кредитоспроможності позичальників; недосконалість законодавчої нормативної бази, яка змушує банки довільно

Таблиця 2

Оцінка рівня кредитоспроможності ПАТ «Чернівецький олійно-жировий комбінат» у 2013–2015 рр. згідно з моделлю розрахунку інтегрального показника боржника – юридичної особи

Показник	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Коефіцієнт покриття	0,563	0,877	1,245
Проміжний коефіцієнт покриття	0,500	0,660	0,947
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,661	0,711	0,846
Коефіцієнт рентабельності продажу за фінансовими результатами від операційної діяльності (ЕВІТ)	-0,049	0,124	0,048
Коефіцієнт рентабельності продажу за фінансовими результатами від звичайної діяльності (ЕВІТДА)	0,199	0,341	0,238
Коефіцієнт рентабельності активів за чистим прибутком	0,001	0,010	0,003
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	3,260	2,660	3,325
Значення Z	1,35	1,71	2,00
Клас позичальника	клас 2	клас 1	клас 1

Джерело: розраховано авторами на основі фінансової звітності об'єкта дослідження

вибирати порівняльні величини фінансових показників у відповідних видах діяльності, визначати сукупність таких показників [6, с. 13].

Висновки з цього дослідження. Отже, методика оцінки кредитоспроможності вітчизняних підприємств потребує подальшого доопрацювання. Основними напрямками вдосконалення методики оцінки кредитоспроможності підприємств, на нашу думку, є

такі: обґрунтування порядку інтерпретації та визначення характеристики класів позичальників – юридичних осіб; запровадження методики оцінки якісних показників та переведення їх у кількісні еквіваленти в процесі визначення рівня кредитоспроможності підприємства; оптимізація окремих індикаторів, що використовуються для показників фінансового стану підприємств-позичальників.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями : Постанова Правління НБУ від 25.01.2012 № 23.
2. Оцінка кредитоспроможності та інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання : [монографія] / А.О. Єпіфанов [та ін.] ; за ред. доктора економічних наук А.О. Єпіфанова. – Суми : УАБС НБУ, 2007. – 286 с.
3. Рудченко І.В. Кредитоспроможність позичальника як критерій формування кредитних відносин / І.В. Рудченко // Держава та регіони. – 2008. – № 5. – С. 162–166.
4. Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих утрат за кредитними операціями банків : Постанова Правління НБУ від 06.07.2000 № 279 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
5. Терещенко О.О. Нові підходи до оцінки кредитоспроможності позичальників – юридичних осіб / О.О. Терещенко // Вісник Національного банку України. – 2012. – № 1. – С. 26–30.
6. Вовчак О. Модернізація підходів до оцінки кредитоспроможності позичальників банків / О. Вовчак, Н. Мада // Вісник Національного банку України. – 2013. – № 12. – С. 11–15.

УДК 336.221.26

Фіскальна роль податку на доходи фізичних осіб

Діброва О.Л.

аспірант кафедри фінансів
Одеського національного економічного університету

У статті проведено аналіз фіскальної ролі податку на доходи фізичних осіб на макроекономічному рівні через показники частки доходів від даного податку у ВВП та у Зведеному бюджеті України, на мезорівні та макрорівні – через показники питомої ваги ПДФО у структурі доходів державного бюджету та місцевих бюджетів України відповідно. Розглянуто питання щодо доцільності застосування механізму розщеплення ПДФО між рівнями бюджетної системи України.

Ключові слова: податок на доходи фізичних осіб, фіскальна роль, Зведений бюджет, державний бюджет, місцеві бюджети.

Диброва Е.Л. ФИСКАЛЬНАЯ РОЛЬ НАЛОГА НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

В статье проведен анализ фискальной роли налога на доходы физических лиц на макроэкономическом уровне через показатели доли доходов от данного налога в ВВП и в Сводном бюджете Украины, на мезоуровне и макроуровне – через показатели удельного веса НДФЛ в структуре доходов государственного бюджета и местных бюджетов Украины соответственно. Рассмотрены вопросы относительно целесообразности применения методики расщепления НДФЛ между уровнями бюджетной системы.

Ключевые слова: налог на доходы физических лиц, фискальная роль, Сводный бюджет, государственный бюджет, местные бюджеты.

Dibrova O.L. THE ROLE OF FISCAL TAX ON INCOME OF INDIVIDUALS

The article analyzes the role of fiscal tax on income of individuals on macroeconomic level through index of income from this tax in GDP and in the consolidated budget of Ukraine, on meso and macro levels – through the index of specific weight of the income tax in the structure of state budget revenues and local budgets of Ukraine respectively. This report considers issues on practicability of usage of income tax cleavage methodology between the levels of budget system.

Keywords: income tax, fiscal role, Consolidated budget, State budget, local budgets.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Із розвитком ринкових відносин в Україні податкові надходження набувають особливого значення у формуванні доходної частини Зведеного бюджету. Податок на доходи фізичних осіб належить до групи основних бюджетоутворюючих податків та за фіскальною значимістю займає першу позицію в системі прямого оподаткування в Україні, що свідчить про значну роль даного податку у формуванні дохідної частини Зведеного бюджету. Однак реформа міжбюджетних відносин в Україні зробила певні зміни щодо зарахування даного податку. Так, ПДФО є загальнодержавним податком і, як показує практика, основним елементом фінансової бази органів місцевого самоврядування, а також виступає регулюючим інструментом трансфертної політики в Україні. З огляду на актуальність фіскальної децентралізації місцевих бюджетів, в умовах реформи виникають питання щодо доцільності застосування механізму розщеплення ПДФО між рівнями бюджетної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням фіскальної ефективності податку на доходи фізичних осіб займалися такі вчені, як К.І. Швабій, І.Г. Мартинець, П.Л. Кулик, Л.С. Стригуль та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження питання фіскальної ролі податку на доходи фізичних осіб проводилося переважно локально, до того ж у зв'язку з фіскальною децентралізацією місцевих бюджетів набуває актуальності питання визначення ролі даного податку у формуванні доходів місцевих бюджетів та доцільності застосування механізму розщеплення ПДФО між рівнями бюджетної системи.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є проведення аналізу фіскальної ролі ПДФО на макро-, мезо-, та мікрорівні та розгляд питання щодо ефективності механізму розщеплення ПДФО між рівнями бюджетної системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. У даному дослідженні зміст фіскального значення податку на доходи фізичних

осіб ми розглядаємо на макроекономічному рівні через показники частки доходів від даного податку у ВВП та у Зведеному бюджеті України, на мезо- та макрорівні – через показники питомої ваги ПДФО у структурі доходів державного бюджету та місцевих бюджетів України відповідно (табл. 1).

Як видно з даних табл. 1, темпи росту податку на доходи фізичних осіб суттєво перевищують темпи росту ВВП починаючи з 2014 р. За аналізований період показник питомої ваги податку на доходи фізичних осіб у ВВП зріс із 4,6% до 5,3%, що свідчить про процеси детінізації економіки в частині оподаткування доходів фізичних осіб.

Як видно з даних табл. 2, податок на доходи фізичних осіб виступає досить стабільним джерелом наповнення Зведеного бюджету України.

Податок на доходи фізичних осіб входить до групи основних бюджетоутворюючих податків, серед яких – податок на прибуток підприємств, податок на додану вартість та екологічний податок.

За фіскальною значимістю ПДФО серед загальнодержавних податків України займає другу позицію після ПДВ, а в системі прямого оподаткування – перше, що свідчить про значну роль даного податку у формуванні доходної частини бюджету.

За останні п'ять років частка ПДФО у структурі доходів Зведеного бюджету України перманентно коливається в межах 15–16%, що свідчить про досить потужний фіскальний потенціал даного податку на відміну від податку на прибуток підприємств та податку на додану вартість, відповідні показники яких мають тенденцію до зниження.

Порівняємо темпи зростання доходів, податкових надходжень та податку на доходи фізичних осіб у Зведеному бюджеті України (табл. 3).

Дані табл. 3 свідчать про перевищення темпів росту доходів Зведеного бюджету України та росту податкових надходжень Зведеного бюджету над темпами росту податку на доходи фізичних осіб.

Проаналізуємо структуру податкових надходжень державного бюджету України за останні п'ять років (табл. 4).

Як видно з даних табл. 4, за аналізований період надходження до державного бюджету податку на доходи фізичних осіб зросли більш ніж у чотири рази. Така ситуація зумовлена ростом надходжень та перерозподілом коштів між державним і місцевими бюдже-

тами, а саме частковим зарахуванням надходжень податку на доходи фізичних осіб до державного бюджету. Раніше ці кошти надходили до місцевих бюджетів.

Податок на доходи фізичних осіб є загальнодержавним податком, однак він виступає джерелом формування доходної частини як державного, так і місцевих бюджетів відповідно до порядку розподілу, визначеному Бюджетним кодексом України.

До прийняття нової редакції БКУ податок на доходи фізичних осіб розглядався як ресурс виключно місцевих бюджетів та повною мірою зараховувався до місцевих бюджетів, однак із 2011 р. діє норма ст. 64 Бюджетного кодексу України, згідно з якою:

- до доходів загального фонду місцевих бюджетів зараховувалося 60% податку на доходи фізичних осіб, що сплачувався на відповідній території (крім території міст Києва та Севастополя);

- 40% податку на доходи фізичних осіб сплачувалося на території Києва та зараховувалося до бюджету міста;

- 100% податку на доходи фізичних осіб сплачувалося на території Севастополя зараховувалося до бюджету міста.

Законом України від 28.12.2014 № 79-VIII було внесено зміни до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин.

Із 2015 р. діє норма щодо часткового зарахування надходжень податку на доходи фізичних осіб до державного бюджету в розмірі 60% на території міста Києва та в розмірі 25% – на іншій території України [3].

При цьому у статтях 64, 66 БКУ встановлено нормативи зарахування податку на доходи фізичних осіб до доходів загального фонду бюджетів, згідно яких до:

- бюджетів міст обласного значення, районних бюджетів, бюджетів об'єднаних територіальних громад – 60% податку, що сплачується на відповідній території;

- обласних бюджетів – 15% податку, що сплачується на відповідній території;

- бюджету міста Києва – 40% податку, що сплачується на території міста [3].

Відповідно до адміністративно-територіальної реформи, нині основна частина ПДФО зараховується до місцевих бюджетів. Практика формування бюджетів місцевого самоврядування за рахунок надходжень податку на доходи фізичних осіб наявна в багатьох європейських країнах – у такий спосіб місцеві громади зацікавлені у стимулюванні підприємницької активності на своїй території.

Більше 80% доходів місцевих бюджетів в Україні формуються зарахунок податкових надходжень, лівову частку яких становлять надходження від податку на доходи фізичних осіб.

За аналізований період структура доходів місцевих бюджетів зазнала суттєвих змін, насамперед через реформу міжбюджетних відносин щодо часткового зарахування над-

Таблиця 1

Показники ВВП та податку на доходи фізичних осіб в Україні в 2011–2015 рр. [1]

Показники	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Темпи росту ВВП,%	119,6	107,7	104,3	71,9	72,3
Темпи росту податку на доходи фізичних осіб,%	93,7	100,6	100,6	101,2	92,7
Питома вага податку на доходи фізичних осіб у ВВП,%	4,6	4,8	5,1	5,5	5,3

Таблиця 2

Структура доходів Зведеного бюджету України в 2011–2015 рр. [1; 2]

Показники,%	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Податкові надходження, із них:	84,0	80,9	79,9	80,6	77,8
– податок на додану вартість	32,7	31,2	29,0	30,5	27,4
– податок на доходи фізичних осіб	15,2	15,3	16,3	16,5	15,3
– податок на прибуток підприємств	13,8	12,5	12,4	8,8	6,0
– акцизний податок	8,5	8,6	8,3	9,9	9,7
– збори за спеціальне використання природних ресурсів	3,7	3,9	6,5	7,4	6,4
– податки на міжнародну торгівлю та зовнішні операції	2,9	3,0	3,0	2,8	6,2
– рентна плата, збори на паливно-енергетичні ресурси	5,3	3,9	1,3	1,3	1,1
– інші податкові надходження	1,9	2,5	3,1	3,4	5,7
Неподаткові надходження	15,0	18,2	19,2	17,6	21,5
Доходи від операцій із капіталом	0,6	0,7	0,4	0,5	0,3
Цільові фонди	0,3	0,2	0,2	0,1	0,1
Інші надходження	0,1	0,0	0,3	1,2	0,3
Доходи всього	100	100	100	100	100

Таблиця 3

Темпи росту показників доходів Зведеного бюджету України та податку на доходи фізичних осіб у 2011–2015 рр. [1]

Показники	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Темпи росту доходів Зведеного бюджету України,%	102,2	101,2	99,3	100,7	143,3
Темпи росту податкових надходжень до Зведеного бюджету України,%	95,3	94,9	97,6	101,5	97,4
Темпи росту податку на доходи фізичних осіб,%	93,7	100,6	100,6	101,2	92,7

Таблиця 4

Структура податкових надходжень державного бюджету України в 2011–2015 рр. [1; 2]

Показники	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Податкові надходження,% у тому числі:	83,9	79,7	77,8	79,0	77,0
податок на доходи фізичних осіб,%	2,0	2,0	2,2	3,6	8,5
податок на прибуток підприємств,%	17,5	16,1	16,1	11,3	6,5
податок на додану вартість,%	41,7	40,3	38,0	39,2	33,5
акцизний податок,%	10,6	10,8	10,5	12,7	11,9
Інші податки	0,9	0,9	1,3	1,7	0,1

ходжень податку на доходи фізичних осіб до державного бюджету, саме із цим пов'язане суттєве скорочення частки даного податку, а

саме на 16,3 в. п., з 61,9% до 45,6%. Це призвело також і до скорочення частки власне податкових надходжень на 4,8 в. п., до 81,6%.

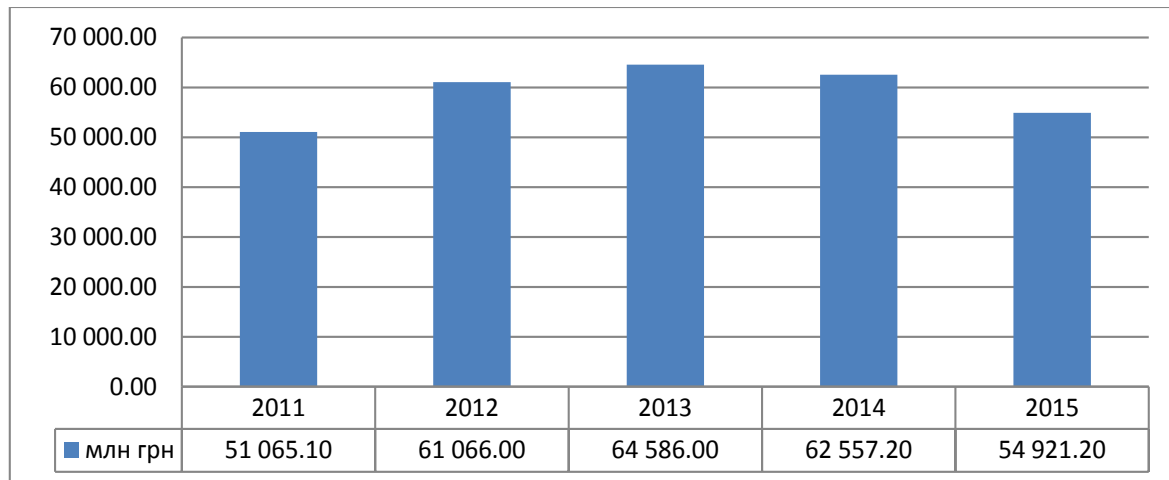


Рис. 1. Динаміка надходжень податку на доходи фізичних осіб до місцевих бюджетів України за 2011–2015 рр.

Таблиця 5

Структура доходів місцевих бюджетів України в 2011–2015 рр. [1; 2]

Показники, %	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Податкові надходження, з них:	84,3	85,2	86,7	86,4	81,6
– податок на доходи фізичних осіб	62,5	60,6	61,3	61,8	45,6
– плата за землю	12,4	12,5	12,2	12,0	12,3
– інші податкові надходження	6,7	6,7	6,2	4,6	13,6
– місцеві податки та збори (крім плати за землю)	2,9	5,4	7,0	8,0	10,1
Неподаткові надходження	15,5	14,8	13,3	13,6	18,4

Таблиця 6

Темпи росту показників доходів місцевих бюджетів та податку на доходи фізичних осіб у місцевих бюджетах України в 2011–2015 рр. [1]

Показники	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Темпи росту доходів місцевих бюджетів України, %	110,1	102,3	101,7	97,2	96,1
Темпи росту податкових надходжень місцевих бюджетів України, %	110,3	100,7	116,4	105,8	95,6
Темпи росту податку на доходи фізичних осіб у місцевих бюджетах, %	97,6	96,7	101,6	100,8	73,7

Таблиця 7

Структура податку на доходи фізичних осіб за видами доходів в Україні в 2011–2015 рр. [1]

Показники, %	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Податок на доходи фізичних осіб:	100	100	100	100	100
– із заробітної плати (і пенсій із сум перевищення)	96,02	93,73	94,1	96,3	96,53
– із пасивних доходів	1,3	0,75	0,72	0,53	0,72
– від продажу рухомого та нерухомого майна	1,01	1,19	0,62	0,85	0,86
– із доходів від підприємницької діяльності	1,89	1,38	1,21	1,31	1,03
– з інших видів доходів	0,79	2,95	1,55	1,01	0,86

Інші зміни, які вплинули на структуру доходної частини, включали зарахування до місцевих бюджетів 10,0% податку на прибуток підприємств та запровадження справляння акцизів на місцевому рівні [2].

Динаміку надходжень податку на доходи фізичних осіб зображено на рис. 1.

За аналізований період абсолютні показники надходжень від податку на доходи фізичних осіб суттєво не змінилися, значне нарощування обсягів надходження даного податку відбулося після прийняття Податкового кодексу України. Статистичні дані свідчать про ефективність проведених реформ законодавства та про підвищення ролі ПДФО як бюджетоутворюючого чинника.

У 2015 р. податок на доходи фізичних осіб попри переспрямування його значної частки до державного бюджету продовжує зберігати позицію найвагомішого за обсягом джерела доходної частини місцевих бюджетів – 45,6%. Надходження цього податку становило 54,9 млрд. грн., що на 7,6 млрд. грн., або на 12,2%, менше за відповідний показник минулого року, та несуттєво перевищує відповідний показник 2011 р. [1].

Порівняємо темпи росту доходів місцевих бюджетів та податку на доходи фізичних осіб до місцевих бюджетів України за останні п'ять років (табл. 6).

Дані табл. 6 свідчать про значне перевищення темпів росту доходів місцевих бюджетів та податкових надходжень місцевих бюджетів над темпами росту податку на доходи фізичних осіб у місцевих бюджетах. Така тенденція є цілком логічною, оскільки податок на доходи фізичних осіб є загальнодержавним податком, а доходи місцевих бюджетів повинні формуватися більшою мірою за рахунок місцевих податків та власних надходжень. Саме ці джерела мають забезпечувати фінансову базу місцевого самоврядування та мати позитивну динаміку до свого зростання.

Слід зазначити, що за даними аналізу структури формування податку на доходи фізичних осіб за видами оподатковуваних доходів в Україні, структура суттєвих змін за останні п'ять років не зазнала.

Дані табл. 7 підтверджують тенденцію домінування основної частки надходжень ПДФО з трудових доходів населення, що свідчить про досить стабільну базу оподаткування.

Отже, податок на доходи фізичних осіб є важливим інструментом формування доходної частини місцевих бюджетів України, що

свідчить про значну фіскальну роль даного податку.

Подальша реалізація реформи бюджетної децентралізації та забезпечення ефективності міжбюджетних відносин соціально-економічного розвитку потребує зміцнення бюджетної самостійності місцевих бюджетів. Важливим аспектом на нинішньому етапі мають стати заходи щодо підвищення ефективності розподілу доходів від справляння ПДФО між адміністративно-територіальними одиницями різних рівнів шляхом перерозподілу на основі формульного розрахунку з урахуванням таких параметрів: чисельності офіційно зареєстрованого населення (оскільки кількість товарів та послуг орієнтовані на показник офіційної чисельності населення); кількості дітей дошкільного віку (заклади дошкільної освіти фінансуються місцевими коштами); відсотку жителів пенсійного віку; категорії величини населеного пункту (коефіцієнт для врахування обсягів перевищення товарів та послуг через трудову міграцію) [4].

Висновки з цього дослідження. Податок на доходи фізичних осіб виступає досить стабільним джерелом наповнення бюджетів усіх рівнів.

Нині частка ПДФО у структурі доходів Зведеного бюджету України становить 15,3%, у структурі доходів державного бюджету – 8,5%, місцевих бюджетів – 45,6%.

З огляду на велику обширність та достатню стабільність бази оподаткування, податок на доходи фізичних осіб є вагомим фінансовим інструментом реалізації адміністративно-територіальної реформи в Україні, однак, на нашу думку, механізм розщеплення ПДФО між рівнями бюджетної системи потребує перегляду, адже в таких умовах зберігається залежність місцевих бюджетів від обсягів міжбюджетних трансфертів. Для зміцнення фінансової незалежності місцевих бюджетів пропонуємо розглянути варіанти щодо повного використання податкового потенціалу ПДФО шляхом використання оптимальних пропорцій розподілу ПДФО для зарахування до місцевих бюджетів максимально можливих часток надходжень податку.

Напрямом подальших досліджень є заходи щодо підвищення ефективності розподілу доходів від справляння ПДФО між адміністративно-територіальними одиницями різних рівнів шляхом перерозподілу на основі формульного розрахунку зарахування до місцевих бюджетів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Статистичні дані з офіційного сайту Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2015 рік / В.В. Зубенко, І.В. Самчинська, А.Ю. Рудик та ін.] ; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-II) впровадження», USAID. – К., 2016. – 80 с.
3. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI. Редакція від 04.12.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
4. Власюк О.С., Шемаєва Л.Г. Пріоритети реформування та напрями перспективного розвитку міжбюджетних відносин в умовах бюджетної децентралізації в Україні : аналітична доповідь / О.С. Власюк, Л.Г. Шемаєва. – К. : НІСД, 2015. – 80 с.

УДК 658.1

Особливості функціонування бюджетних установ у системі державних фінансів

Дяченко К.С.

викладач кафедри фінансів, обліку і аудиту
Харківського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розглянуто роль та значення бюджетних установ, визначено їх місце у фінансовій системі країни та в системі державних фінансів. Визначено специфічні ознаки, що суттєво вирізняють їх серед інших фінансово-кредитних установ. Представлено види бюджетних установ за напрямками використання грошових коштів та їх класифікацію з урахуванням особливостей функціонування. Наведено аналітичний огляд діяльності бюджетних установ за 2011–2015 рр., визначено проблеми фінансового забезпечення в Україні та запропоновано шляхи їх вирішення.

Ключові слова: бюджетні установи, фінансова система, державні фінанси, власні надходження бюджетних установ, доходи бюджету, видатки бюджету.

Дяченко Е.С. ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ФИНАНСОВ

В статье рассмотрены роль и значение бюджетных учреждений, определено их место в финансовой системе страны и в системе государственных финансов. Выделены специфические признаки, существенно отличающие их от других финансово-кредитных учреждений. Представлены виды бюджетных учреждений по направлениям использования денежных средств и их классификация с учетом особенностей функционирования. Приведен аналитический обзор деятельности бюджетных учреждений за 2011–2015 гг., определены проблемы финансового обеспечения в Украине и предложены пути их решения.

Ключевые слова: бюджетные учреждения, финансовая система, государственные финансы, собственные поступления бюджетных учреждений, доходы бюджета, расходы бюджета.

Diachenko K.S. FEATURES OF FUNCTIONING OF BUDGETARY INSTITUTIONS IN THE SYSTEM OF PUBLIC FINANCE

A role and value of budgetary establishments are considered in the article, determined their place in the financial system of the country and in the system of public finance; certainly specific signs, that substantially select them among other financial-credit establishments; the types of budgetary establishments after directions of the use of money and their classification are presented taking into account the features of functioning. This article presents an analytical review of budgetary institutions for 2011-2015., certainly problems of the financial providing in Ukraine and the ways of their decision are offered.

Keywords: budgetary establishments, financial system, state finances, own receipts of budgetary institutions, profits of budget, charges of budget.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Останнім часом усе більше вітчизняних та зарубіжних учених приділяють підвищену увагу дослідженню питань функціонування фінансів державного сектора як складової частини фінансової системи України, акцентуючи увагу на дослідженні її функціональних елементів та виокремленні в окрему ланку державного сектора економіки.

На сучасному етапі розвитку країни, в умовах фінансової нестабільності та низьких показників економічного розвитку національної економіки гостро стоїть питання функціонування та фінансового забезпечення однієї з важливих складових частин фінансової системи – фінансів державних (бюджетних установ) та організацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дана проблематика розглядалась у працях вітчизняних та зарубіжних учених: П.Й. Атамаса, В.Д. Базилевича, Т.А. Бутинця, В.В. Бурковського, В.Д. Василика, Р.Т. Джоги, О.О. Єрмакова, В.І. Лемішовського, І.О. Лютого, С.Я. Огородника, В.М. Опаріна, М.І. Карліна, С.В. Свірко В.М. Федосова, Ю. Цал-Цалко та ін. [1–9].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте наявні дослідження більше зорієнтовані на облікові аспекти діяльності бюджетних установ та не повною мірою враховують особливості їх функціонування та фінансування в системі державних фінансів і потребують проведення подальших досліджень.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є розкриття особливостей функціонування, ролі та значення бюджетних установ у фінансовій системі та в системі державних фінансів; визначення специфічних ознак, що суттєво вирізняють їх серед інших фінансово-кредитних установ; аналіз діяльності за 2011–2015 рр. для виявлення основних проблем фінансового забезпечення бюджетних установ в Україні та розроблення пропозицій щодо їх подолання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Бюджетний кодекс України визначає бюджетні установи як органи державної влади, органи місцевого самоврядування, а також організації, створені ними в установленому порядку, що повністю утримуються за рахунок державного чи місцевого бюджету, й є неприбутковими [10].

Окрім Бюджетного кодексу України, сутність даної категорії знайшла своє відображення в працях вітчизняних учених-практи-

ків. Для більш детального розгляду сутності та особливостей функціонування бюджетних установ в Україні основні з них представлено в табл. 1.

Таким чином, визначені особливості функціонування бюджетних установ підкреслюють їх роль та значимість у системі державних фінансів та викликають необхідність визначення їх місця у фінансовій системі держави (рис. 1).

Серед загальних ознак, що притаманні бюджетним установам, можна зазначити такі: правосуб'єктність (юридичні особи публічного права); форма власності (державна чи комунальна); форма бюджетного фінансування (кошторисне фінансування); характер діяльності (невиробничий); економічний результат діяльності (неприбутковий).

Специфічними ознаками бюджетних установ є:

– правовий статус – юридична особа (бюджетний орган, бюджетна організація, бюджетна установа) або відокремлений під-

Таблиця 1

Визначення сутності та особливостей функціонування бюджетних установ

Автори	Визначення та особливості функціонування бюджетних установ
С.О. Левицька [14, с. 361–369]	Для вітчизняних бюджетних організацій характерним є надання державних послуг соціального спрямування на безоплатній основі.
С.В. Свірко [15, с. 470–486]	Суб'єкти господарювання в державному секторі, як правило, діють за умов бюджетних обмежень у формі асигнувань або бюджетів (чи їх аналогів), які набирають чинності після затвердження відповідними законодавчими актами.
В.С. Титикало [5]	Фінансово-господарська діяльність бюджетних установ як суб'єктів господарювання характеризується низкою особливостей: – бюджетні установи функціонують на правах державної чи комунальної форми власності. Таке положення визначає порядок придбання цінностей за державні кошти, формування власного капіталу як основи для започаткування та подальшого здійснення діяльності, відчуження майна; – бюджетні установи належать до неприбуткових організацій, метою їх діяльності є не отримання прибутку, а надання нематеріальних послуг. – бюджетні установи у процесі надання нематеріальних послуг здійснюють видатки, які за економічним змістом відрізняються від витрат суб'єктів підприємницької діяльності. Під видатками розуміють державні платежі, що не підлягають поверненню, тобто такі платежі, які не створюють і не компенсують фінансові вимоги; – бюджетні установи не наділяються оборотними коштами, їхнє фінансове становище визначається своєчасністю і повнотою надходження асигнувань із відповідних бюджетів чи оплатою рахунків згідно з прийнятими зобов'язаннями.
Р.Є. Федів [16, с. 112–116]	Характерним є надання державних послуг соціального спрямування на безоплатній основі.
Р.М. Фрич [17, с. 115–119]	Бюджетні установи є некомерційними організаціями (що не мають на меті отримання прибутку), створюються задля здійснення соціально-культурної, наукової й управлінської діяльності, є суб'єктами фінансового права, головним чином, у зв'язку з використанням для виконання своїх завдань коштів, що виділяються їм із державного або місцевого бюджету.



Рис. 1. Місце бюджетних установ та організацій у структурі фінансової системи держави [6]



Рис. 2. Види бюджетних установ за напрямками використання грошових коштів

розділ (структурна одиниця) бюджетної організації;

– правовий режим майна – головний розпорядник бюджетних коштів (бюджетний орган), розпорядник бюджетних коштів другого ступеня (бюджетна організація), розпорядник бюджетних коштів третього ступеня (бюджетна установа);

– форми реалізації права власності – користування (усі типи бюджетних закладів), розпорядження (бюджетний орган, бюджетна організація), володіння (бюджетний орган) [5].

Важливо зазначити, що, незважаючи на нормативно-правову базу, яка регламентує діяльність бюджетних установ та організацій, жоден із цих документів не визначає їх чітку класифікацію. Види бюджетних установ за напрямками використання бюджетних коштів визначаються функціональною класифікацією видатків та кредитування бюджету (рис. 2) [12].

М.А. Афанасьєв, та І.О. Кривоогов класифікують бюджетні установи за функціональною ознакою та за ієрархічною системою вертикальних зв'язків. І.Д. Ватуля, М.І. Ватуля, З.М. Левченко досліджують бюджетні установи за галузевою приналежністю та функціями [15, с. 230–237].

Проте вищезазначені класифікації бюджетних установ є неповними та потребують доповнення (рис. 3).

Запропонована класифікація дає змогу систематизувати та узагальнити бюджетні

установи за місцем в ієрархічній системі зв'язків, функціональною ознакою та джерелами фінансування.

Таким чином, проведений огляд літературних джерел щодо визначення сутності та особливостей функціонування бюджетних установ дає підстави стверджувати, що фінанси бюджетних установ та організацій займають чільне місце у фінансовій системі держави та потребують проведення подальших поглиблених досліджень для виявлення основних проблем їх функціонування, фінансування та розробки дієвих заходів щодо покращення умов їх подальшого розвитку.

Для більш повного та глибокого аналізу функціонування бюджетних установ в Україні розглянемо їх фінансування за період 2011–2015 рр.

Бюджетне фінансування являє собою процес виділення, зарахування, розподілу та перерахування коштів на рахунки розпорядників коштів у межах, визначених кошторисами і затверджених у бюджеті.

Розглядаючи поняття «кошторисне фінансування», більшість вітчизняних учених трактує його з погляду забезпечення витрат бюджетних установ за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів.

На нашу думку, зазначений підхід недостатньо повно відображає сучасну практику функціонування таких установ та організацій, оскільки ринкові засади передбачають принципово інші, ніж раніше, підходи до органі-

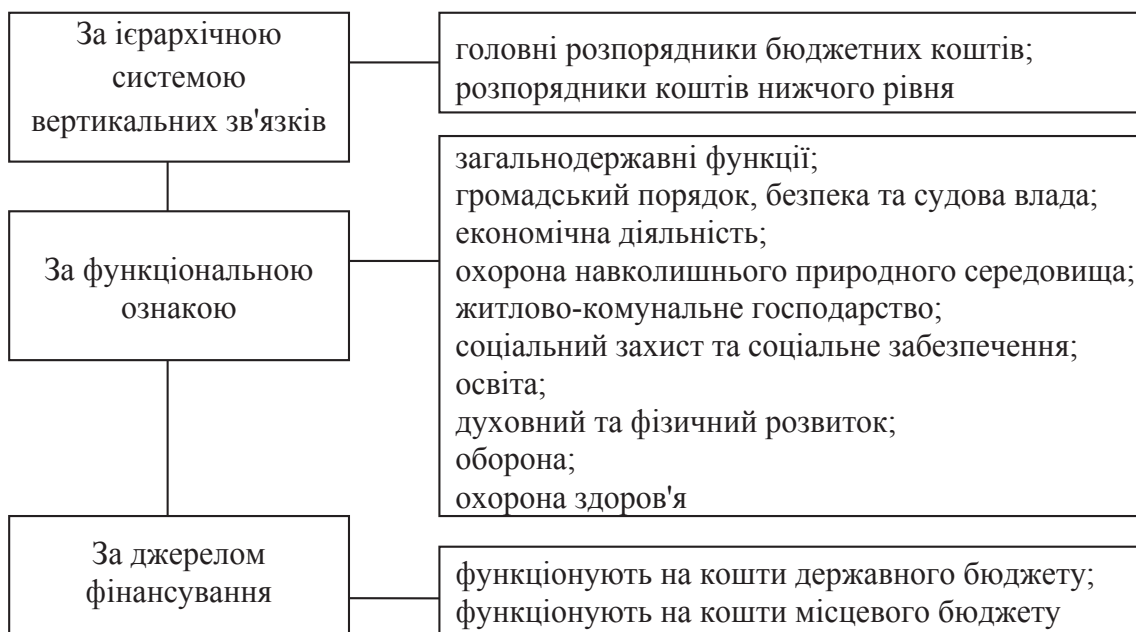


Рис. 3. Класифікація бюджетних установ з урахуванням особливостей їх функціонування

зації фінансового забезпечення діяльності бюджетних установ, що характеризується поєднанням бюджетного фінансування з розвитком послуг і виконанням робіт за договорами з підприємствами та організаціями на платній основі.

Отже, потреби бюджетних установ лише частково задовольняються шляхом безпосереднього надання коштів із бюджету, які утворилися внаслідок перерозподілу валового внутрішнього продукту, за джерелом походження дійсно бюджетні – це кошти загального фонду бюджету.

Нині зростає роль власних надходжень у забезпеченні функціонування бюджетних установ та організацій. Власні надходження грошових коштів і доходів у матеріальній чи нематеріальній формі, які отримує бюджетний заклад, є результатом його самостійної

фінансово-господарської діяльності. Основними джерелами є кошти за надання платних послуг, виконання робіт, гранти, дарунки та благодійні внески, а також кошти від реалізації в установленому порядку продукції чи майна та іншої діяльності, які широко використовуються останнім часом.

Некомерційна діяльність бюджетних установ і організацій не має на меті отримання прибутку і здійснюється в загальнодержавних інтересах для залучення додаткових фінансових ресурсів.

Основні джерела формування і напрями використання коштів бюджетних установ представлено на рис. 4.

Відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку складання, розгляду, затвердження та основних вимог до виконання кошторисів

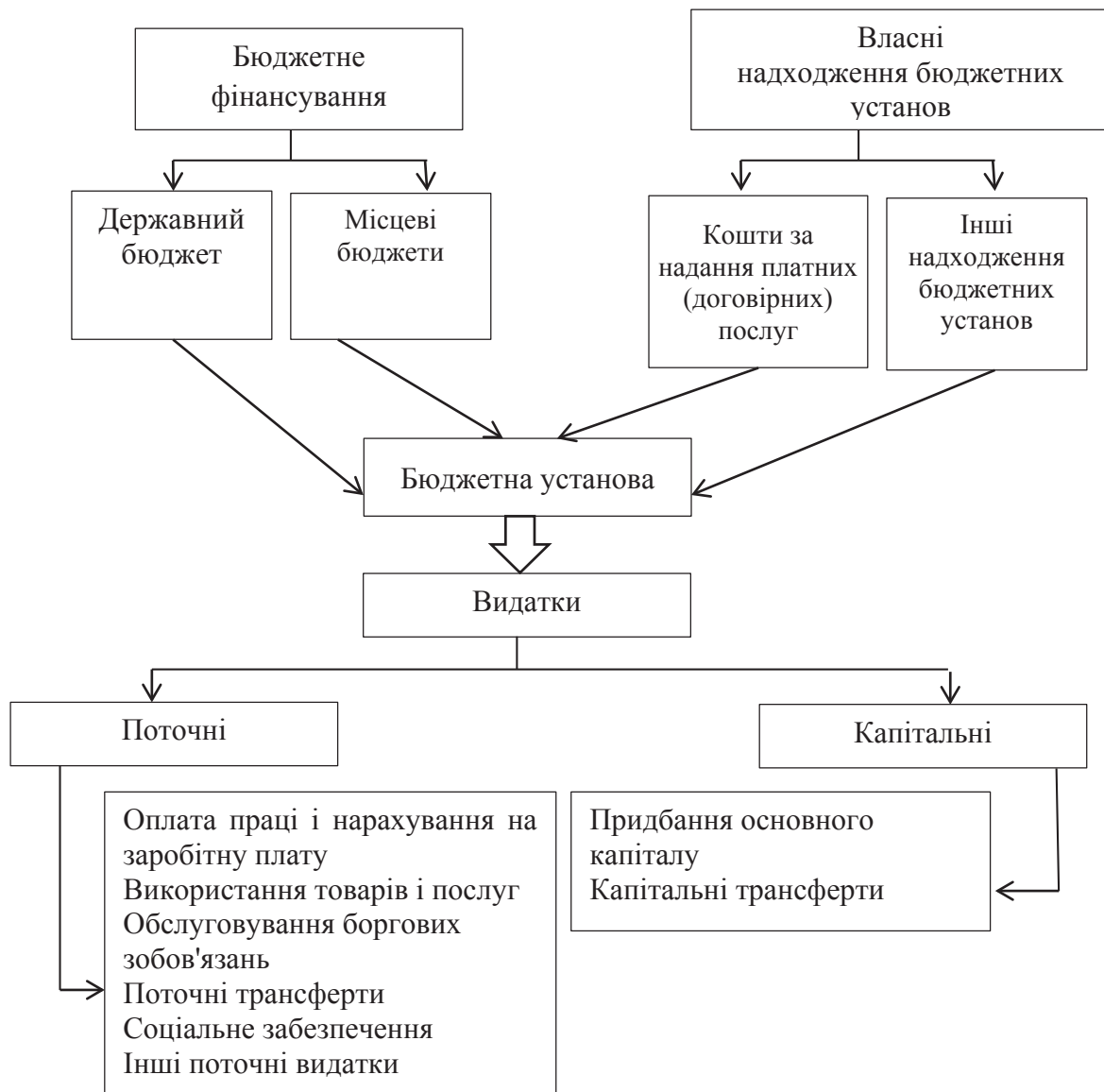


Рис. 4. Джерела формування і напрями використання коштів бюджетних установ

бюджетних установ» від 28.02.02. № 228, кошторис бюджетних установ є основним плановим документом, який надає повноваження бюджетній установі щодо отримання доходів і здійснення видатків, визначає обсяг і спрямування коштів для виконання бюджетною установою своїх функцій та досягнення цілей, визначених на рік відповідно до бюджетних призначень [12].

Слід зазначити, що кошторисне фінансування як метод фінансового забезпечення має і переваги, і недоліки. Переваги кошторисного фінансування полягають у тому, що за допомогою даного методу забезпечується відповідність доходної та видаткової частин кошторису, тобто фінансування планових витрат бюджетної установи відбувається в повному обсязі. Крім того, кошторисне фінансування передбачає чіткий та постійний фінансовий контроль витрачання грошових коштів [16].

Водночас кошторисне фінансування має значні недоліки, пов'язані з тим, що даний метод не передбачає достатніх стимулів для раціонального й ефективного господарювання і взаємозв'язку між рівнем фінансування бюджетної установи та результатами її діяльності. Відповідно, здійснюється фінансування лише мережі бюджетних установ, а не наданих ними послуг.

Для здійснення програм і заходів, які проводяться за рахунок коштів бюджету, бюджетні асигнування надаються розпорядникам бюджетних коштів – це бюджетні установи в особі їх керівників, уповноважені на отримання бюджетних асигнувань, взяття бюджетних зобов'язань та здійснення видатків із бюджету.

Головні розпорядники бюджетних коштів – бюджетні установи в особі їх керівників, які визначаються відповідно до частини першої статті 22 Бюджетного кодексу України [10]

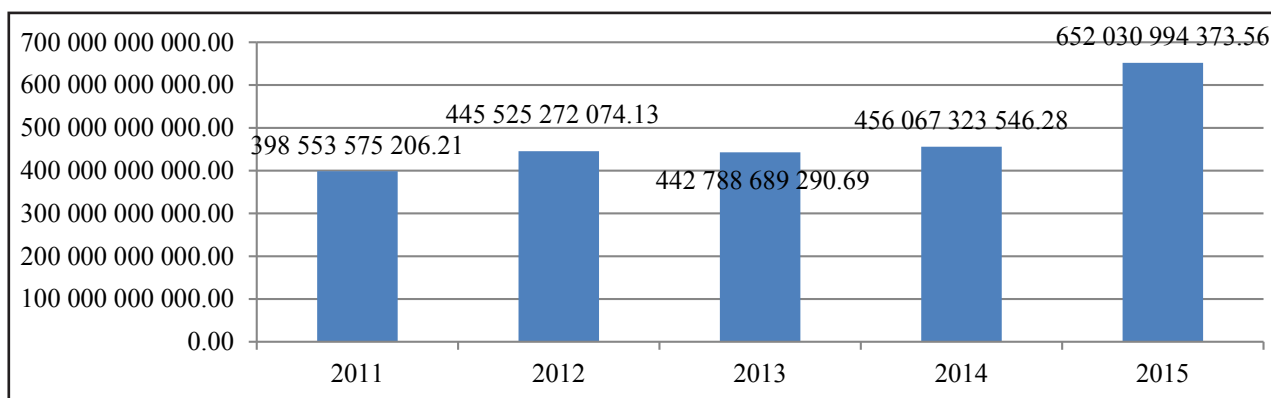


Рис. 5. Доходи державного бюджету України за 2011–2015 рр.

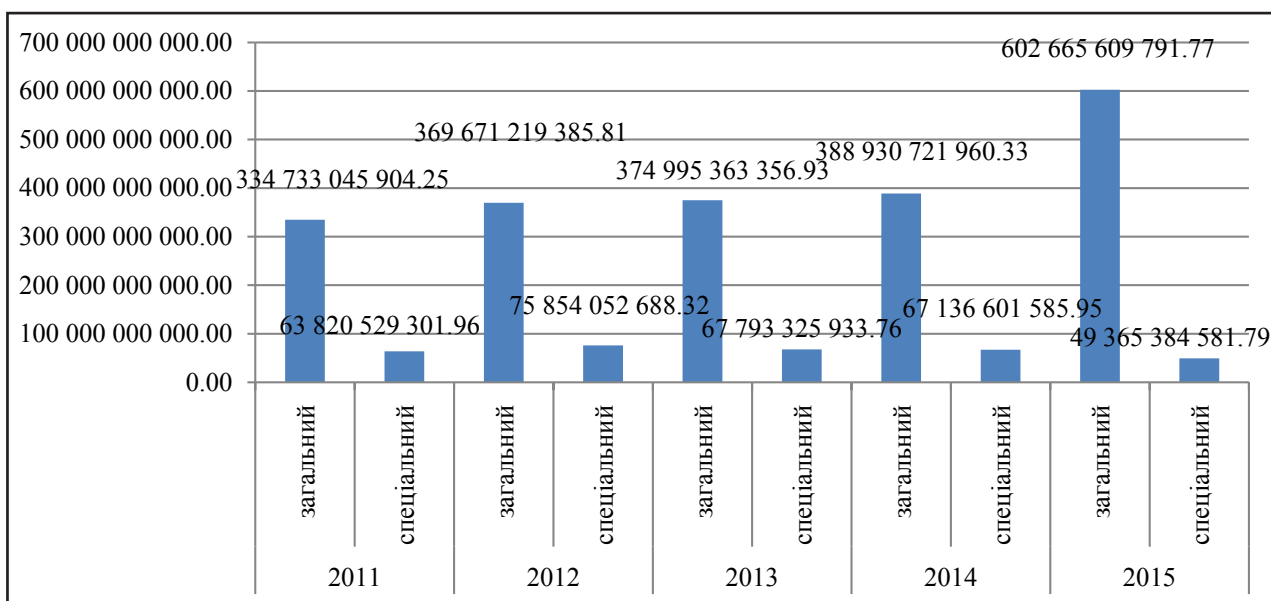


Рис. 6. Доходи державного бюджету України за 2011–2015 рр.

та затверджуються Законом про державний бюджет або рішенням про місцевий бюджет шляхом установлення їм бюджетних призначень.

Розпорядник коштів бюджету нижчого рівня – розпорядник, який у своїй діяльності підпорядкований відповідному головному розпоряднику та діяльність якого координується через нього [10].

Для здійснення програм та заходів, які проводяться за рахунок коштів бюджету, бюджетні асигнування надаються розпорядникам бюджетних коштів.

Сучасні умови економічної кризи, дефіцит бюджетних коштів не могли не позначитися на матеріальному, фінансовому стані бюджетних установ, тому їх мережа скорочується, зменшується штатна чисельність у діючих бюджетних організаціях.

Водночас посилюється контроль із боку Державної казначейської служби України над економним і цільовим використанням коштів бюджетних установ, запроваджується режим жорсткого обмеження бюджетних видатків та інших державних витрат для зменшення бюджетного дефіциту та запобігання фінансовій кризі.

Зважаючи на це, актуальним є проведення дослідження сучасного стану формування доходів державного бюджету України, неподаткових надходжень та фінансування бюджетних установ.

Так, доходи державного бюджету України формуються за рахунок надходжень загальногосподарських фондів. Нарис. 5 представлено динаміку доходів державного бюджету за 2011–2015 рр., де спостерігається тенденція до їх збільшення (за винятком 2013 р.).

На рис. 6. представлено динаміку доходів державного бюджету за 2011–2015 рр. у розрізі загального та спеціального фондів.

Із рисунку видно, що доходи загального фонду бюджету мають позитивну динаміку та в 2015 р. порівняно з 2011 р. збільшилися на 267 932 563 887,52 грн., що є позитивним.

Щодо спеціального фонду бюджету, то в 2011–2012 рр. спостерігається позитивна тенденція, проте з 2013–2015 рр. спостерігається тенденція до зменшення, що спричинено кризовими явищами в економіці та дефіцитом бюджету.

Однією зі складових частин доходної частини державного бюджету є неподаткові надходження (рис. 7).

Із рис. 7 можна прослідкувати, що доходи загального фонду мають тенденцію до збільшення та в 2015 р. становлять 94 788 034 164,74 грн., що на 72 609 864 331,12 грн. більше, ніж у 2011 р.

Доходи спеціального фонду в 2011–2012 рр. зростали, проте в 2013–2014 рр. доходи не сягнули рівня 2012 р., що видно з графіка, і лише в 2015 р. показник збільшився до рівня 45 366 404 568,46 грн., що можна вважати позитивною тенденцією.

У структурі неподаткових надходжень значну частку займають власні надходження бюджетних установ (рис. 8).

Власні надходження бюджетних установ із 23 256 879 881,86 грн. у 2011 р. зросли до 24 701 173 777,60 грн. у 2012 р. та досягли максимального показника – 29 031 945 089,27 грн. у 2013 р., проте з 2014 р. спостерігається стійка тенденція до зниження, що є негативним явищем та ускладнює функціонування бюджетних установ.

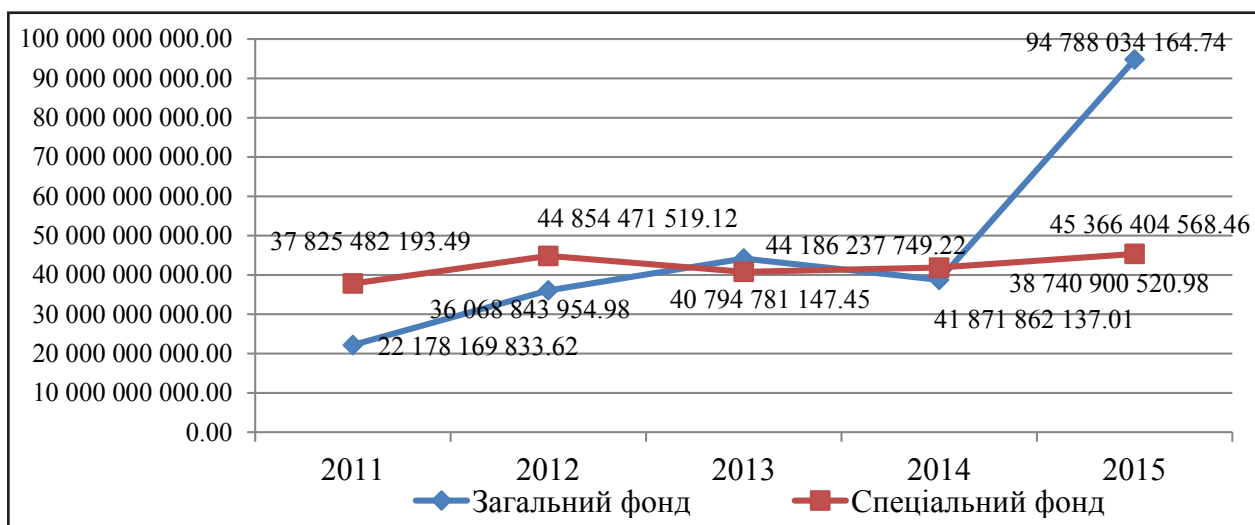


Рис. 7. Динаміка неподаткових надходжень державного бюджету за 2011–2015 рр.

На рис. 9 представлено динаміку основних видатків бюджету за функціональною класифікацією в розрізі загального та спеціального фондів, з якого видно збільшення витрат за рахунок коштів загального фонду на охорону здоров'я, освіту, духовний та фізичний розвиток, соціальний захист та соціальне забезпечення населення.

Необхідно зауважити, що в рамках сьогодення на функціонування бюджетних установ та організацій негативний вплив здійснюють такі фактори: незадовільний стан фінансування, брак грошових коштів для оновлення

матеріально-технічної бази бюджетних установ, обмеженість джерел формування фінансових ресурсів та жорстка регламентація напрямів їх використання.

Усе це викликає гостру необхідність вирішення проблем фінансового забезпечення бюджетних установ в Україні та розробки шляхів їх подолання.

Вчені для вирішення поставленої проблеми пропонують нові напрями та дієві способи коригування потоків фінансових ресурсів. Через проблеми з фінансуванням бюджетних установ західні країни світу були змушені

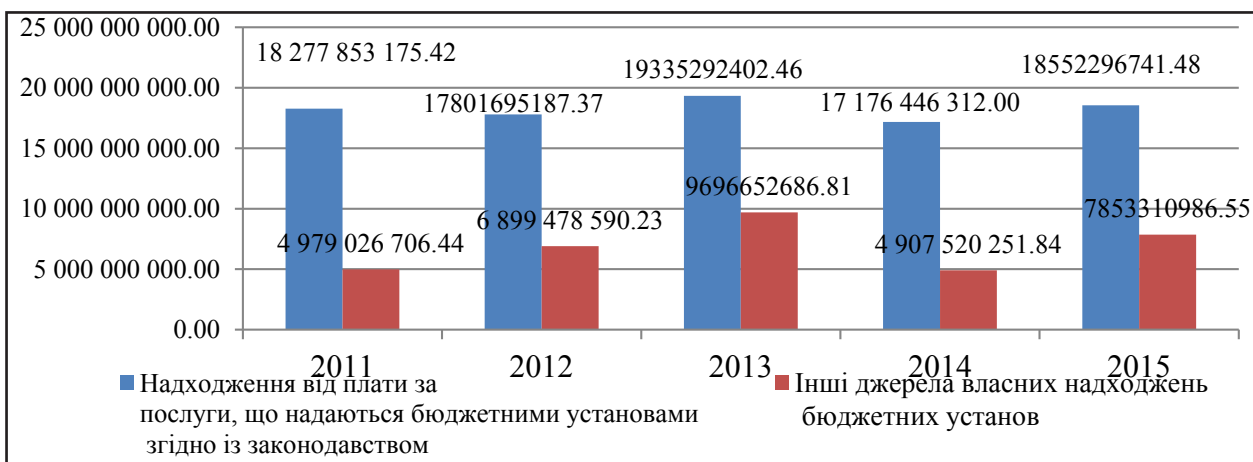


Рис. 8. Аналіз власних надходжень бюджетних установ за 2011–2015 рр.

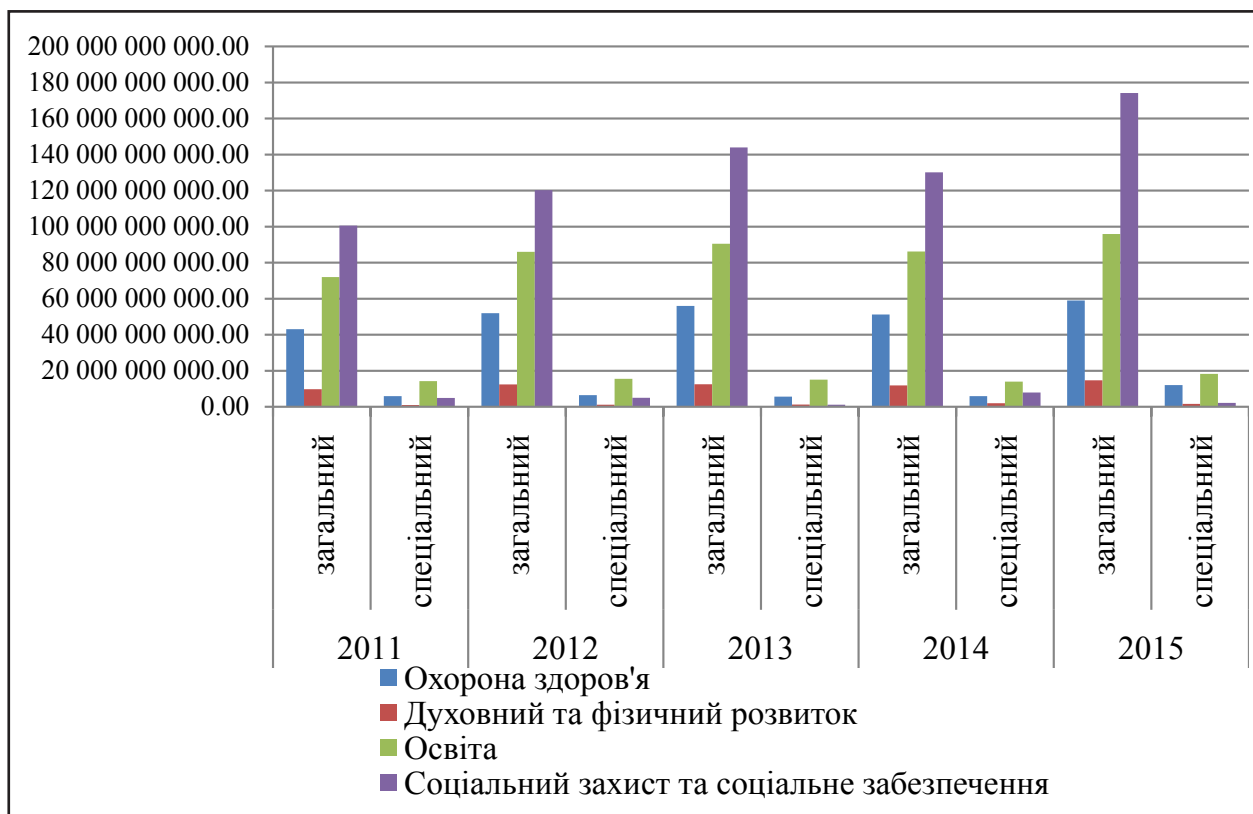


Рис. 9. Аналіз видатків за функціональною класифікацією видатків за 2011–2015 рр.

запроваджувати в бюджетний процес прозорі технології, спрямовані на якісні перетворення у сфері бюджетного фінансування. Головною метою запровадження цих технологій було планування реальних показників та запобігання негативним наслідкам під час фінансування бюджетних установ [16, с. 381–384].

Висновки з цього дослідження. Ми погоджуємося з думкою вчених, але вважаємо, що в сучасних умовах вагомим значенням набуває необхідність побудови ефективної організації розподілу взаємовідносин між державним та місцевим рівнями в питаннях фінансування бюджетних установ з урахуванням особливостей їх діяльності. Ми вважаємо, що основними напрямками є:

- збільшення фінансування конкретних установ;

- оптимізація діючої мережі одержувачів бюджетних коштів, що являє собою впорядкування і раціоналізацію мережі підвідомчих установ;

- створення асоційованих структур (державно-суспільних, суспільно-державних), які забезпечуватимуть пошук додаткових джерел фінансування.

На нашу думку, необхідно вводити в дію нові форми фінансування та вдосконалювати наявні.

Такими новими формами фінансування мають бути:

- конкурсне розміщення державних та місцевих грантів серед державних та недержавних некомерційних організацій;

- підписання тимчасових угод про співпрацю, у рамках яких можуть здійснюватися разові заходи або акції соціального напрямку;

- розроблення ефективної системи контролю, яка б забезпечувала цільове надходження та використання коштів бюджетними установами;

- адаптація позитивного зарубіжного досвіду фінансування бюджетних установ західноєвропейських країн [9];

- перехід від моделі мінімальної автономії до моделі часткової автономії. Це дасть змогу бюджетним установам та організаціям само-

стійно залучати додаткові грошові кошти, а також витратити їх на власні потреби, що може бути стимулом для розвитку;

- надання права бюджетним установам та організаціям розміщувати тимчасово вільні кошти в комерційних банках, що стане додатковим джерелом доходів;

- установлення певного ліміту грошових коштів, який можуть використовувати бюджетні установи, на окремі види видатків та ін.

Сьогодні правовому режиму використання бюджетних коштів бюджетними установами та іншими одержувачами притаманні жорсткі обмеження, зумовлені нестачею бюджетних коштів, суворю економією їхнього витрачання, запобігання збільшенню інфляції і недопущення подальшого спаду життєвого рівня населення.

Підсумовуючи вищевикладене, необхідно зазначити, що бюджетне фінансування відіграє важливу роль у соціально-економічному розвитку суспільства, адже соціально-культурні установи практично не мають додаткових надходжень грошових коштів для розвитку.

Видатки з державного бюджету є необхідними для існування бюджетних установ, тому ефективно функціонування таких організацій можливе лише за чітко налагодженого фінансового механізму.

Таким чином, потрібно змінювати ситуацію, що склалася в бюджетній сфері, а саме виводити бюджетні установи на новий, якісно досконалий рівень функціонування за рахунок покращення їх фінансового забезпечення. Цього можна досягти за допомогою пошуку нових джерел фінансування таких закладів, що дасть змогу забезпечити їх ефективне функціонування.

Потрібно оптимізувати мережу розпорядників бюджетних коштів, а звідси – забезпечити цільовий розподіл бюджетних коштів, а також підвищити бюджетний контроль над використанням наданих коштів. Тільки у разі вирішення всіх нагальних потреб можна буде забезпечити ефективне функціонування бюджетних установ.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Базилевич В.Д. Посилення ролі фінансів у трансформаційній економіці / В.Д. Базилевич // Фінанси України. – 2012. – № 5. – С. 5–10.
2. Ермакова Е.А. Государственные финансы в финансовой системе России / Е.А. Ермакова // Финансы и кредит. – 2014. – № 3. – С. 32–41.
3. Лютий І.О. Новітні тенденції розвитку фінансової системи держави / І.О. Лютий // Фінанси України. – 2015. – № 5. – С. 24–30.

4. Василик О.Д. Теорія фінансів : [підручник] / О.Д. Василик ; КНУ ім. Т.Г. Шевченка ; 4-те вид., доп. – К. : Ніос, 2003. – 416 с.
5. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями : [монографія] / В. Федосов, В. Опарін, С. Львовчкін ; Мін-во освіти і науки України, КНЕУ. – К. : КНЕУ, 2012. – 387 с.
6. Фінансова система України : [навч. посіб.] / М.І. Карлін. – К. : Знання, 2014. – 324 с.
7. Шевчук В.О. Державні фінанси зарубіжних країн / В.О. Шевчук // Фінанси України. – 2015. – № 2. – С. 3–13.
8. Шитко О.П. Фінансова система: підходи до визначення та кількісної оцінки / О.П. Шитко // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 4. – С. 66–75.
9. Свірко С.В. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: методологія та організація / С.В. Свірко. – К. : КНЕУ, 2013. – 243 с.
10. Бюджетний кодекс України : Закон України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
11. Левицька С.О. Фінансові результати діяльності одержувачів бюджетних коштів: економічна сутність, вітчизняна та міжнародна практика / С.О. Левицька // Економічний аналіз. – 2008. – Вип. 2 (18). – С. 361–369.
12. Свірко С.В. Загальні положення порядку складання фінансової звітності в секторі державного управління відповідно до МСБОДС / С.В. Свірко // Формування ринкової економіки. – 2010. – № 23. – С. 470–486.
13. Федів Р.Є. Реформування обліку фінансових результатів діяльності бюджетних установ / Р.Є. Федів // Збірник наукових праць ЧДТУ. – Вип. 21. – С. 112–116.
14. Фрич Р.М. Ознаки бюджетних установ як суб'єктів фінансового права / Р.М. Фрич // Держава та регіони. Серія «Право та державне управління». – 2012. – № 2. – С. 115–119.
15. Овчарова Н.В. Проблеми та перспективи фінансового забезпечення бюджетних установ / Н.В. Овчарова // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 7. – С. 230–237.
16. Савчук Н.В. Проблеми фінансового забезпечення соціальної сфери України та шляхи їх вирішення / Н.В. Савчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – № 1. – С. 381–384.
17. Ткачук Н.М. Фінансування бюджетних установ: теоретична сутність, форми і методи / Н.М. Ткачук // Наука й економіка. – 2015. – № 2. – С. 99–106.
18. Шокіна Ю.О. Особливості реалізації фінансового механізму бюджетних установ / Ю.О. Шокіна // Управління розвитком. – 2012. – № 3. – С. 120–124.

УДК 338.517

Теоретико-методологічні основи формування трансакційних витрат на фінансовому ринку

Кондрацька Н.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та економіки природокористування
Національного університету водного господарства та природокористування

У статті проаналізовано підходи до визначення сутності трансакційних витрат від засновників інституційної теорії до сучасних наукових праць. Виділено особливості формування витрат на фінансовому ринку. Обґрунтовано доцільність використання трансакційних витрат як для оцінки ефективності інституційного середовища, так і для вкладення в окремі фінансові активи.

Ключові слова: трансакція, трансакційні витрати, фінансовий ринок, інституційна теорія, інституційні зміни.

Кондрацкая Н.М. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ

В статье исследованы подходы к определению сущности трансакционных издержек от основателей институциональной теории до современных научных трудов. Выделены особенности формирования издержек на финансовом рынке. Обосновано использование трансакционных издержек как для оценки эффективности институциональной среды, так и для инвестирования в отдельные финансовые активы.

Ключевые слова: трансакция, трансакционные издержки, финансовый рынок, институциональная теория, институциональные изменения.

Kondratskaya N.M. THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASES OF FORMATION TRANSACTION COSTS ON FINANCIAL MARKET

In the article the approaches to defining the essence of the transaction costs of the founders of the institutional theory to modern scientific papers. Features of formation costs on the financial market are substantiated. Expediency of the use of transaction costs, both for assessing the effectiveness of the institutional environment, and for investments in certain financial assets is approved.

Keywords: transaction, transaction costs, financial market, institutional theory, institutional changes.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В сучасній науковій думці все більше уваги приділяється інституційній теорії. Зумовлено це насамперед тим, що частина положень неокласичної економічної теорії не відображає реальні економічні процеси, зокрема процеси на фінансовому ринку. Так, навіть на розвинених ринках США та Європи контрагенти не мають можливості одночасно отримувати всю повноту інформації про фінансові активи. Водночас для менш розвинених ринків, до яких належить і Україна, характерними є фрагментарність, нерегулярність та асиметричність інформації. Крім того, механізми запобігання використанню інсайдерської інформації на таких ринках неналагоджені, внаслідок чого окремим учасникам може бути доступна більш повна інформація. Класична теорія не враховує також наявність витрат на отримання та аналіз інформації, захист від опортуністичної поведінки та захист прав. Саме з цих причин зростає інтерес до інституційної теорії загалом і до теорії трансакційних витрат зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням трансакційних витрат у різні часи займалися такі науковці, як Р. Коуз [1], Дж. Коммонс [2], Д. Норт [4], К. Ерроу [5], С.В. Малахов [6; 7], В.В. Вольчик [8], О. Вільямсон [11], А.М. Олійник [13], А.Є. Шастіко [14]. Специфіку трансакційних витрат на фінансовому ринку вивчали Г.М. Калач [3], С.І. Архієреєв, Я.В. Зінченко [9], Г. Демсец [12].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на вагомність наукових напрацювань вищезазначених дослідників, існують проблеми, котрі залишаються недостатньо розробленими як у теоретичному, так і в практичному аспектах. Так, більшість досліджень присвячена вивченню трансакцій та трансакційних витрат реального сектору економіки. Натомість такий трансакційний сегмент, як фінансовий ринок, вивчено недостатньо. Зокрема, потрібно роз'яснити сутність витрат, класифікувати їх та визначити можливості вимірювання. Актуальність зазна-

чених проблем обумовили вибір теми дослідження, визначили його мету та завдання.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Основна мета статті полягає у теоретичному узагальненні підходів до визначення сутності трансакційних витрат та виділенні особливостей їх формування на фінансовому ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Варто відзначити, що інституційна теорія не є монолітною, вона складається з різноманітних теорій та вчень, які взаємопереплітаються та доповнюють одна одну. При цьому поняття трансакційних витрат належить як до ядра неоінституціоналізму, так і до теорії нової інституціональної економіки. Таким чином, поняття трансакційних витрат розглядається досить широко. Більше того, трансакційні витрати фінансового ринку суттєво відрізняються від витрат реального сектору економіки.

Вперше це явище охарактеризував Р. Коуз, який визначив їх як витрати функціонування ринку. У своїй статті «Природа фірми» він наголошував на тому, що в результаті взаємодії (трансакції) фірма несе додаткові витрати, пов'язані з вивченням ринку, проведенням переговорів, укладанням контрактів, забезпеченням їх виконання тощо [1, с. 11–12]. Підтвердженням цієї теорії, на нашу думку, є зростання витрат під час збільшення кількості трансакцій на біржі. Відзначимо, однак, що структура даних витрат на фінансовому ринку дещо відрізняється. Наприклад, на організованому ринку відсутні витрати на ведення переговорів та вивчення якості продукції завдяки стандартизації контрактів та лотів. Натомість існують специфічні витрати на участь у торгах, депозитарне обслуговування тощо.

В економічну теорію поняття «трансакції» ввів Дж. Коммонс. На його думку, трансакція – це не просто обмін товарами, в її основі лежить конфлікт інтересів, а метою є вирішення даного конфлікту через обмін, відчуження і привласнення прав власності і свобод, створених суспільством.

Дж. Коммонс виділив три види трансакцій [2, с. 649]:

1) трансакція *угоди* служить для здійснення фактичного відчуження і присвоєння прав власності і свобод; для її здійснення необхідна згода обох сторін, адже вона заснована на економічному інтересі кожної з них; у трансакції угоди дотримується умова симетричності взаємних дій, зокрема відносин, між суб'єктами;

2) трансакція *управління*, в якій ключовим є те, що право приймати рішення належить тільки одній стороні; асиметричність поведінки в цих взаємодіях є наслідком асиметричності становища сторін і, відповідно, асиметричності правових відносин;

3) трансакція *раціонування*, під час якої зберігається асиметричність правового становища сторін, але місце керуючої сторони займає колективний орган, що виконує функцію специфікації прав.

Відзначимо, що перший тип трансакцій є найбільш характерним для фінансового ринку, другий відповідає відносинам найму, а третій є характерним для державного управління та саморегулювання. При цьому саморегулювальна організація фінансового ринку як колективний орган має більш сильну позицію на ринку як щодо суб'єктів, що входять до неї, так і по відношенню до інших.

Зростання трансакційних витрат усередині інститутів та між ними приводить до необхідності державі виконувати певні трансакції шляхом державного санкціонування специфікації прав. Найбільш ефективними інститутами специфікації прав є законодавчі норми, що визначають необхідність чинити дії згідно з законом. Таким чином, трансакція управління завершує становлення інституційного статусу учасника ринку [3, с. 137].

Ще один представник неоінституціоналізму, Д. Норт [4, с. 113], зазначав, що ефективним може бути лише ринок з нульовими трансакційними витратами, що саме вони роблять ринки недосконалими. Розширюючи згадані теорії, К. Ерроу визначив трансакційні витрати як витрати на експлуатацію економічної системи [5, с. 66]. Він справедливо вважав, що економічний інститут виникає як реакція на присутність трансакційних витрат, а також для того, мабуть, щоб мінімізувати їх вплив, підвищуючи тим самим ефективність обміну.

Схожої думки дотримується і С.В. Малахов, визначаючи трансакційні витрати як ціну, яку платить будь-яка господарююча система за недосконалість своїх ринків [6, с. 79]. Попит на інститути пред'являють індивіди, групи або суспільство загалом, оскільки громадські або групові витрати зі створення й існування інституту повинні бути менше витрат, що виникають під час його відсутності. Величина трансакційних витрат стає не тільки кількісним показником ступеня недосконалості ринків, але й кількісним виразом витрат відсутності інституту [7, с. 115].

Цікавими є дослідження В.В. Вольчик, який вивчав зв'язок інституційних змін та трансакційних витрат. Роль інститутів він вбачає в зниженні трансакційних витрат. Мінімізація трансакційних витрат веде до підвищення ступеня конкурентності ринкової структури і, отже, здебільшого до зростання ефективності функціонування ринкового механізму. Наявність інституційних бар'єрів на шляху конкуренції господарюючих суб'єктів веде до протилежного результату [8, с. 81].

Відомі українські вчені С.І. Архієреєв, Я.В. Зінченко зосередили свою увагу на трансакційних витратах інституціоналізації, адже саме від них багато в чому залежить процес формування фондового ринку. Відсутність сформованої інституціональної структури ринку, наявність неефективних чи несправедливих принципів і правил поведінки або недотримання формальних норм (тобто розбіжність між формальними і неформальними принципами поведінки) призводять до значних трансакційних витрат, що перешкоджають формуванню фондового ринку [9, с. 71–72].

Розвиваючи цей підхід, Т.А. Васильєва та І.М. Боярко підсумовують, що для оптимізації кількісних параметрів інфраструктури фондового ринку необхідно виходити з того, що основним чинником обмеження її зростання є обсяг економії на витратах. Кількість об'єктів інфраструктури зростає до того часу, поки економія на витратах, пов'язаних з укладанням ринкових операцій, не почне перекиватися збільшенням витрат, пов'язаних із використанням адміністративного механізму, необхідного для утворення інфраструктури, фінансового забезпечення її функціонування та координації її роботи [10, с. 128].

Як бачимо, вищеназвані науковці трактують трансакційні витрати як мірило досконалості ринку. Саме такий підхід найбільш вдало, на нашу думку, відображає сутність трансакційних витрат фінансового ринку, адже дає змогу обґрунтувати та оцінити ефективність інституційних змін. Так, використання інсайдерської інформації, опортунізм породжують маніпуляції на фінансовому ринку України і збільшують трансакційні витрати учасників порівняно з іншими, більш розвиненими ринками. Отже, для мінімізації трансакційних витрат вітчизняного ринку необхідно удосконалити інституційне забезпечення, що суттєво підвищить його ефективність.

Децю інший підхід до визначення сутності трансакційних витрат застосовували О. Вільямсон, Г. Демсец та інші науковці. Вони

розглядають ці затрати не з точки зору ефективності інститутів, а з позиції раціонального управління контрактами чи фірмою, шляхом визначення походження, джерел, форм, структури, видів трансакційних витрат.

Комплексне й найбільш ґрунтовне розкриття сутності трансакційних витрат запропонував О. Вільямсон. Розроблена ним економічна теорія трансакційних витрат описує людську сутність з використанням поняття обмеженої раціональності та опортунізму. На думку О. Вільямсона, перш за все потрібно аналізувати не технологічні чинники, а витрати, що супроводжують взаємодію економічних агентів один з одним. Він порівнював трансакційні витрати із силою тертя в механічних системах [11, с. 53]. При цьому досить багато уваги було приділено витратам на захист від опортуністичної поведінки. Він стверджував, що виконання контракту ніколи не може бути гарантовано напевно, адже учасники угоди, схильні до опортуністичної поведінки, будуть намагатися ухилитися від її виконання. Ці проблеми (як пристосовуватися до несподіваних змін і як забезпечити надійність виконання прийнятих зобов'язань) виникають під час виконання будь-якого контракту. Щоб успішно вирішувати їх, економічні агенти, на думку О. Вільямсона, повинні обмінюватися не просто обіцянками, а обіцянками, яким ви довіряєте. Звідси випливає потреба в гарантіях, які б, по-перше, полегшували адаптацію до непередбачених подій протягом терміну дії контракту, а по-друге, забезпечували його захист від опортуністичного поведінки [11, с. 607].

Гарольд Демсец теж розглядає трансакційні витрати на мікрорівні. Він зазначає, що трансакційні витрати можуть бути визначені як витрати обміну правами власності, зокрема правами власності на гроші [12, с. 35]. Крім того, Г. Демсетц вивчає можливості вимірювання трансакційних витрат на фондовому ринку. Він вважає, що вартість угоди може бути визначена як вартість зміни титулу власності. У разі біржі це вартість обміну правами на гроші і на цінні папери. Г. Демсетц виділяє три елементи в складі трансакційних витрат фондового ринку: комісійні брокерам, спред і податок за трансфер [12, с. 35]. Він наголошує на тому, що більш широке трактування збільшуватиме перелік трансакційних витрат. Наприклад, за рахунок включення витрат на вивчення ринку, витрат зв'язку чи пошуку фінансової інформації. Зазначимо, що дані витрати інколи досить важко виміряти. Таким

чином, більш широкі інтерпретації цього терміна призводять до надзвичайно складних концептуальних і емпіричних проблем.

Ще одна група авторів на чолі з А.М. Олійником зосереджують свою увагу на правових аспектах трансакцій, а отже, і трансакційних витрат. Сам А.М. Олійник до трансакційних витрат відносить всі витрати, пов'язані з обміном та захистом прав [13, с. 133]. Таке трактування витрат дає змогу вирішити теоретичні проблеми вимірювання як на мікрорівні, так і на макрорівні. Цікавим, на нашу думку, є і його роз'яснення високих трансакційних витрат на пошук інформації, моніторинг та попередження опортунізму в російській економіці [13, с. 147]. У Росії, як і в Україні, незначна кількість угод на фондовому ринку не дає змогу економічним агентам діяти на основі загальноприйнятих «правил гри». У цих умовах особливо високі витрати пошуку інформації (відсутнє вичерпне джерело інформації) і витрати моніторингу, адже асиметричність інформації та відсутність загальноприйнятих «правил гри» створюють передумови для опортуністичної поведінки.

А.Є. Шастіко наголошує на тому, що трансакційні витрати існують в будь-якій реальній господарській системі, так само як в будь-якій системі існують невизначеність і опортуністична поведінка економічних агентів. Трансакційні витрати неінваріантні по відношенню до ефективності остаточного розміщення ресурсів, якщо коло учасників обміну не збігається з колом економічних агентів, чий економічний інтерес повинні бути враховані. Ця обставина вимагає особливо ретельної інтерпретації результатів оцінки величини трансакційних витрат [14, с. 76].

Цікавим з точки зору фінансового ринку є визначення А.Є. Шастіко, котрий наголосив на різниці між обміном та передаванням прав, ввівши також різницю і в характеристиках

товару – фізичні (обмін) та правові (передача) [14, с. 76]. Як відомо, на фінансовому ринку трансакції не завжди закінчуються передачею реальних активів, отже, трансакційні витрати фінансового ринку більшою мірою є витратами взаємодії, ніж реального обміну правами власності на фінансові активи.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, усе різноманіття підходів до тлумачення сутності трансакційних витрат загалом і на фінансовому ринку зокрема можна звести до двох рівнів: макрорівня і мікрорівня. Згідно з першим трансакційні витрати виступають мірилом ефективності функціонування ринку і сформованості інституційного забезпечення. Цінність цього підходу полягає в можливості обґрунтування ефективності інституційних змін на основі широкого кола факторів, наприклад, економічної ментальності. Натомість таке суттєве укрупнення меж дослідження суттєво ускладнює його емпіричне визначення.

Згідно з другим трансакційні витрати окремих учасників є вимірником ефективності трансакцій агентів. Перевагою цього підходу є можливість емпіричного визначення рівня трансакційних витрат та використання його для прийняття рішення щодо вкладення у різні види активів. Проте розмір витрат в цьому випадку буде залежати від конкретного сегменту, регіону чи типу організованого ринку. Це створюватиме концептуальні проблеми узагальнення та оцінки інституційних змін.

Як бачимо, трактування сутності трансакційних витрат значною мірою залежить від мети дослідження та його рівня. Тому у подальшому варто більш детально вивчити структуру трансакційних витрат фінансового ринку та можливості їх вимірювання. Адже, використовуючи теорію трансакційних витрат, можна знайти шляхи усунення інституційних деформ та обґрунтувати інституційні зміни різних сегментів фінансового ринку.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Коуз Р. Природа фирмы / Р. Коуз ; пер. с англ. Б. Пинскера // Теория фирмы / сост. В.М. Гальперин. – СПб. : Экономическая школа, 1995. – С. 11–32.
2. Commons J.R. Institutional Economics / J.R. Commons // American Economic Review. – 1931. – Vol. 21. – P. 648–657.
3. Калач Г.М. Сутність та методи оцінки трансакційних витрат на фондовому ринку / Г.М. Калач // Економічний аналіз : зб. наук. праць / редкол.: В.А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Т. 17. – № 1. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – С. 132–138.
4. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики : [монография] / Д. Норт ; пер. с англ. А.Н. Нестеренко ; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. – М. : Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.

5. Эрроу К. Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов / К. Эрроу. – THESIS. – 1993. – Т. 1. – Вып. 1. – С. 53–68.
6. Малахов С.В. Трансакционные издержки и макроэкономическое равновесие / С.В. Малахов // Вопросы экономики. – 1998. – № 11. – С. 78–96.
7. Малахов С.В. В защиту либерализма (к вопросу о равновесии трансакционных издержек и издержек коллективного действия) / С.В. Малахов // Вопросы экономики. – 1998. – № 8. – С. 114–123.
8. Вольчик В.В. Институциональные изменения, коллективные действия и социальные ценности / В.В. Вольчик // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. – 2014. – № 1. – С. 80–89.
9. Архиреев С.И. Трансакционные издержки институционализации фондового рынка Украины / С.И. Архиреев, Я.В. Зинченко // Научные труды ДонНТУ. Сер.: Экономическая. – 2003. – Вып. 55. – С. 71–76.
10. Васильева Т.А. Трансакційні витрати як фактор формування ринкової інфраструктури / Т.А. Васильева, І.М. Боярко // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2012. – № 4. – С. 125–129.
11. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и отношенческая контрактация / О. Уильямсон. – СПб. : Лениздат ; SEV Press, 1996. – 702 с.
12. Demsetz H. The Cost of Transacting./ H. Demsetz // Quarterly Journal of Economics. – 1968. – № 1. – P. 33–53.
13. Олейник А.Н. Институциональная экономика / А.Н. Олейник. – М. : Инфра-М, 2002. – 416 с.
14. Шаститко А.Е. Трансакционные издержки (содержание, оценка и взаимосвязь с проблемами трансформации) / А.Е. Шаститко // Вопросы экономики. – 1997. – № 7. – С. 65–76.

Управління кредитним ризиком банку

Костюк В.А.

кандидат економічних наук, доцент кафедри банківської справи
Національного університету біоресурсів
і природокористування України

Тінюков С.В.

магістр
Національного університету біоресурсів
і природокористування України

Статтю присвячено актуальним питанням управління кредитним ризиком банківських установ. Проаналізовано методичні підходи до кількісного аналізу кредитного ризику банку. Визначено фактори впливу на рівень кредитного ризику банку. Проведено оцінку кредитного ризику, запропоновано шляхи удосконалення кредитного ризик-менеджменту банку.

Ключові слова: кредити, кредитний портфель, кредитний ризик, ризик-менеджмент банку.

Костюк В.А., Тінюков С.В. УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ БАНКА

Статья посвящена актуальным вопросам управления кредитным риском банковских учреждений. Проанализированы методические подходы к количественному анализу кредитного риска банка. Определены факторы влияния на уровень кредитного риска банка. Проведена оценка кредитного риска, предложены пути совершенствования кредитного риск-менеджмента банка.

Ключевые слова: кредиты, кредитный портфель, кредитный риск, риск-менеджмент банка.

Kostiuk V.A., Tinyukov S.V. BANK CREDIT RISK MANAGEMENT

The article is devoted to topical issues of credit risk banks. Analyzed the methodological approaches to quantitative analysis of the credit risk of the bank. The factors impact on the credit risk of the bank. The estimation of credit risk and suggested ways to improve credit risk management of the bank.

Keywords: credit, credit portfolio, credit risk management of the bank.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Банки відіграють вирішальну роль у системі фінансового посередництва, і через це вони повинні не тільки діагностувати потенційні загрози, але й мати відповідний механізм нейтралізації їх негативного впливу. Вивчення видів банківських ризиків, причин їх виникнення та методів управління є вкрай необхідним для банківської системи. Адже саме від ступеня ризику залежить розмір прибутку банку та його ліквідність. Вибір правильної методики оцінки ризиків багато в чому допомагає банку зменшити витрати на непередбачувані ситуації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальну характеристику та класифікацію банківських ризиків подано у працях С. Братанович, І. Бурденко, Н. Валенцевої, Х. Грюнінга, У. Деволда, О. Дзюблюк, Г. Дріза, М. Савлука. Специфіці кредитного ризику присвячено роботи Е. Альтмана, В. Вітлінського, С. Герасименка, А. Єріної, В. Ковальова, В. Лахтінової, О. Шеремета; джерела виникнення ринкових ризиків, аналіз методів

їх оцінки та інструментів управління вивчали Г. Коробова, В. Кротюк, О. Куценко, Г. Лаврушина, Дж. Синки, Ф. Сондерс, С. Савлук.

Потрібно сказати, що методи управління ризиками постійно розвиваються і вдосконалюються, з'являються нові види. Тому ці питання можуть потребувати доопрацювань у майбутньому.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз методичних підходів до кількісного аналізу кредитного ризику банку, проведення оцінки кредитного ризику банку та внесення пропозицій щодо удосконалення кредитного ризик-менеджменту банку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кредитний ризик банку – це міра (ступінь) невизначеності щодо виникнення небажаних подій під час здійснення фінансових угод, суть яких полягає в тому, що контрагент банку не зможе виконати взятих на себе за угодою зобов'язань, і при цьому не вдасться скористатися забезпеченням повернення позичених коштів [1, с. 55].

Оперуючи поняттям кредитного ризику комерційного банку, потрібно розрізнати такі терміни:

1) кредитний ризик щодо кредитної угоди – ймовірність того, що позичальник (боржник) не зможе виконати свої зобов'язання перед банком щодо повернення боргу згідно з умовами договору (угоди), при цьому банку не вдасться своєчасно і в повному обсязі скористатись забезпеченням позики для покриття можливих втрат;

2) портфельний кредитний ризик – середньозважена величина ризиків щодо всіх угод кредитного портфеля, де вагами виступають частки сум угод у загальній сумі кредитного портфеля [3, с. 42].

Необхідно зазначити, що з кредитним ризиком пов'язані не лише кредитні операції комерційного банку, але й інвестиційні (формування портфеля цінних паперів), гарантійні послуги, операції з деривативами, а також послуги кредитного характеру (лізинг, факторинг тощо) [4, с. 16].

Кількісний аналіз кредитного ризику банку здійснюється з використанням методу фінансових коефіцієнтів, статистичних та експертних методів.

Метод фінансових коефіцієнтів полягає у розрахунку відносних показників, які характеризують підприємство з погляду на стан його ліквідності, рентабельності та фінансової стійкості, та порівнянні їх з нормативними (критеріальними) значеннями. Водночас за наявності переваг цей метод має певні недоліки. Зокрема, не завжди можна зробити однозначний висновок про те, наскільки кредитоспроможним є позичальник, оскільки значення одних його коефіцієнтів відповідають нормативним, а значення інших – ні [1, с. 54].

Однак використання згаданих моделей у вітчизняній банківській практиці є необґрунтованим, тому варто побудувати аналогічні класифікаційні моделі, які відповідатимуть реаліям вітчизняної економіки.

За останні роки набули поширення ще дві категорії моделей оцінки кредитного ризику. Перша категорія – структурні моделі (*structural models*), що ґрунтуються на дослідженнях Р. Мертона. Кредиторська заборгованість і капітал у рамках цього підходу розглядаються як вимоги, що можуть бути звернені на вартість фірми. При цьому для визначення справедливої ціни застосовують теорію ціноутворення опціонів. Друга категорія моделей – моделі скорочених форм (*reduced form*

models) – широко використовується у фінансовій інженерії [1, с. 57].

Серед статистичних методів оцінок кредитного ризику доцільно виокремити метод дискримінантного аналізу, який дає змогу розбивати позичальників на класи. Зокрема, за допомогою цього методу можна побудувати класифікаційні моделі для прогнозування результатів кредитної угоди (виконає позичальник умови чи ні). У міжнародній банківській практиці найбільш відомими з таких моделей є Z-модель Альтмана, модель Фулмера, які використовуються для прогнозування банкрутства підприємства, і модель нагляду за кредитами Чессера [2, с. 5].

Статистичні методи оцінки кредитного ризику потребують наявності значного масиву даних, яких може просто не бути. Тому через нестачу чи відсутність інформації здебільшого доводиться застосовувати експертні методи.

Суть експертних методів полягає в обробці суджень досвідчених фахівців банківської справи щодо ймовірності виникнення різних значень збитків або тієї чи іншої несприятливої (небажаної) події в процесі банківської діяльності. Одним із наочних прикладів оцінки кредитного ризику експертними методами є рейтингові методи оцінки кредитоспроможності позичальника, які є досить поширеними у вітчизняній банківській практиці [2, с. 4].

Дослідимо склад кредитного портфеля ПАТ КБ «Приватбанк» (табл. 1).

Як свідчать дані табл. 1, протягом досліджуваного періоду існувала чітка тенденція щодо підвищення обсягів кредитування ПАТ КБ «Приватбанк». Так, станом на 2013 р. обсяг виданих банком кредитів склав 113 213 млн. грн., станом на 2014 р. – 133 604 млн. грн., станом на 2015 р. – 159 173 млн. грн.

У структурі активів ПАТ КБ «Приватбанк» кредити займають найбільшу питому вагу і забезпечують отримання ним більшої половини усіх доходів. Кредитні операції є високодохідними, але й водночас зростання частки кредитних вкладень у загальному обсязі активів свідчить про підвищення ризиковості діяльності банку загалом [6, с. 25].

Протягом всього досліджуваного періоду відбувалося підвищення обсягів кредитування банківською установою, що є позитивним явищем, адже кредитування – головне джерело отримання прибутку банком. Найбільше зростання обсягів кредитування банком спостерігалось станом на 31 грудня 2015 р.

Динаміка кредитного портфеля ПАТ КБ «Приватбанк» за досліджуваний період наведена на рис. 1.

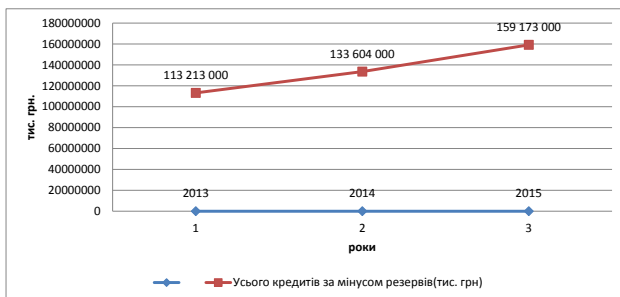


Рис. 1. Динаміка кредитного портфеля ПАТ КБ «Приватбанк» станом на 2013–2015 рр. [6]

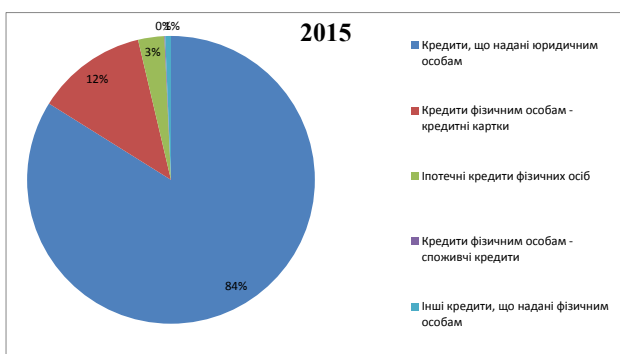


Рис. 2. Структура кредитного портфеля ПАТ КБ «Приватбанк» станом на 31 грудня 2015 р. [6]

Дивлячись на рис. 2, можна побачити, що найбільшу питому вагу у кредитному портфелі банку займають кредити юридичним особам

(84% від загального обсягу наданих кредитів), а найменшу – споживчі кредити фізичним особам (менше 1%). Така висока питома вага кредитування юридичних осіб банківською установою свідчить про задовільну структуру кредитного портфеля з точки зору галузевої диверсифікації.

Аналіз структури кредитів за видами економічної діяльності дає змогу визначити галузеву диверсифікацію кредитів порівняно з попередньою звітною датою. Для цього розраховується питома вага вкладених в окремі галузі позик загалом за короткостроковими та довгостроковими позиками, а також у динаміці. Галузева диверсифікація кредитних вкладень повинна сприяти розвитку пріоритетних галузей народного господарства [5, с. 10].

Структурний аналіз проводиться для визначення надмірної концентрації кредитних операцій в одному сегменті, що підвищує ступінь кредитного ризику. Проте надмірна диверсифікація кредитного портфеля створює певні труднощі в управлінні позиковими операціями та може стати причиною банкрутства банку, тому зарубіжні комерційні банки визначають для себе межі вкладення ресурсів у певний сегмент, тобто застосовують метод лімітування [7, с. 202].

Виходячи з даних табл. 2., можна зробити висновки, що загалом у 2015 р. збільшилися кредити за всіма видами економічної діяльності, а на сільське господарство у 2015 р. кредити збільшилися вдвічі, тобто на 103% відносно 2013 р.

Таблиця 1

Склад кредитів в кредитному портфелі ПАТ КБ «Приватбанк» за 2013–2015 рр. (тис. грн.) [6]

№	Найменування статті	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Темпи змін, 2013 / 2015, %
1	Кредити, що надані юридичним особам	108 210 000	124 080 000	149 113 000	38
2	Кредити фізичним особам (кредитні картки)	16 065 000	21 900 000	22 092 000	38
3	Іпотечні кредити фізичних осіб	3 637 000	3 373 000	5 228 000	44
4	Кредити фізичним особам (споживчі кредити)	1 072 000	710 000	171 000	-84
5	Інші кредити, що надані фізичним особам	1 307 000	947 000	1 141 000	-13
6	Резерв під знецінення кредитів	-18 937 000	-20 616 000	-21 541 000	14
7	Усього кредитів за мінусом резервів (тис. грн.)	113 213 000	133 604 000	159 173 000	41

Таблиця 2

Склад кредитів за видами економічної діяльності ПАТ КБ «Приватбанк» [6]

Вид економічної діяльності	2013 р.		2014 р.		2015 р.		Темп змін, 2013/ 2015 тис. грн.
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	
Торгівля нафтопродуктами	36 526 000	27	42 510 000	27	40 603 000	22	11
Кредити фізичним особам	22 724 000	17	27 724 000	17	29 273 000	16	29
Виробництво феросплавів та торгівля ними	15 408 000	12	18 649 000	12	24 807 000	14	61
Сільське господарство, сільсько-господарське машинобудування, харчова промисловість	10 787 000	8	17 029 000	11	21 872 000	12	103
Промислове виробництво, хімічна промисловість	14 407 000	11	16 312 000	11	21 408 000	12	49
Комерційна діяльність, фінансові операції, торгівля цінними паперами	8 532 000	6	7 058 000	5	10 744 000	6	26
Авіап перевезення	6 052 000	5	5 508 000	4	9 411 000	5	56
Гірськолижний курорт, туризм, футбольні клуби	6 079 000	5	4 678 000	3	6 780 000	4	12
Будівництво нерухомості	5 338 000	4	5 951 000	4	6 690 000	4	25
Підприємства малого та середнього бізнесу (МСП)	1 216 000	1	2 318 000	2	2 075 000	1	71
Інше	5 080 000	4	6 483 000	4	7 051 000	4	39
Всього кредитів та авансів клієнтам, загальна сума	132 150 000	100	154 220 000	100	180 714 000	100	37

У складі торгівлі нафтопродуктами розкриті кредити та аванси клієнтам у сумі 40 603 мільйона гривень, або 22% від загальної суми кредитів та авансів клієнтам (у 2014 р. – 42 510 мільйонів гривень, або 26%), видані компаніям, які займаються гуртовою та роздрібною торгівлею бензином, нафтою та нафтопродуктами. Ці компанії складають єдину систему постачання, тому кредитний ризик за цими кредитами є, згідно з оцінками керівництва, нижчим внаслідок такої системи.

Станом на 31 грудня 2015 р. кредити, видані цим компаніям в Україні, у сумі 39 533 мільйона гривень (у 2014 р. – 42 016 мільйонів гривень) були забезпечені запасами нафти, газу та нафтопродуктів, а також корпоративними правами на частки (акції) в акціонерному капіталі позичальників та їхніх поручителів заставною вартістю 39 671 мільйон гривень (у 2014 р. – 38 628 мільйонів гривень). У січні 2015 р. після закінчення звітного року за цими кредитами було одержано додаткове забезпечення у вигляді запасів нафтогазових продуктів вартістю 852 мільйона гривень.

У складі промислового виробництва та хімічної промисловості розкриті кредити та аванси клієнтам у сумі 17 246 мільйонів гривень (у 2014 р. – 12 628 мільйонів гривень), видані компаніям, які об'єднані в одну струк-

туру, але які виробляють та реалізують різноманітну продукцію на ринках Західної, Центральної та Східної Європи. Споживачами цієї продукції є компанії, які працюють у харчовій промисловості на вказаних ринках. Станом на 31 грудня 2015 р. кредити, видані цим клієнтам, були забезпечені майновими правами заставною вартістю 18 673 мільйона гривень (у 2014 р. – 17 482 мільйона гривень) [6, с. 18].

Загальна сума кредитів найбільшим 10 клієнтам «Приватбанку» (далі – Банк) на 31 грудня 2015 р. складала 32 548 мільйонів гривень (на 31 грудня 2014 р. – 16 427 мільйонів гривень), або 18% від загальної вартості кредитного портфеля (на 31 грудня 2014 р. – 11%). Резерв за цими кредитами становить 4 455 мільйонів гривень (на 31 грудня 2014 р. – 2 524 мільйона гривень).

Станом на 31 грудня 2015 р. у Банку було 6 позичальників (на 31 грудня 2014 р. – 1 позичальник) із загальною сумою виданих їм кредитів, яка перевищує 10% чистих активів банку, або 2 450 мільйонів гривень (на 31 грудня 2014 р. – 2 254 мільйона гривень). Загальна сума цих кредитів становила 25 414 мільйонів гривень (на 31 грудня 2014 р. – 4 077 мільйонів гривень), а сума сформованого резерву щодо цих компаній – 3 125 мільйонів гривень (у 2014 р. – 929 мільйонів гривень).

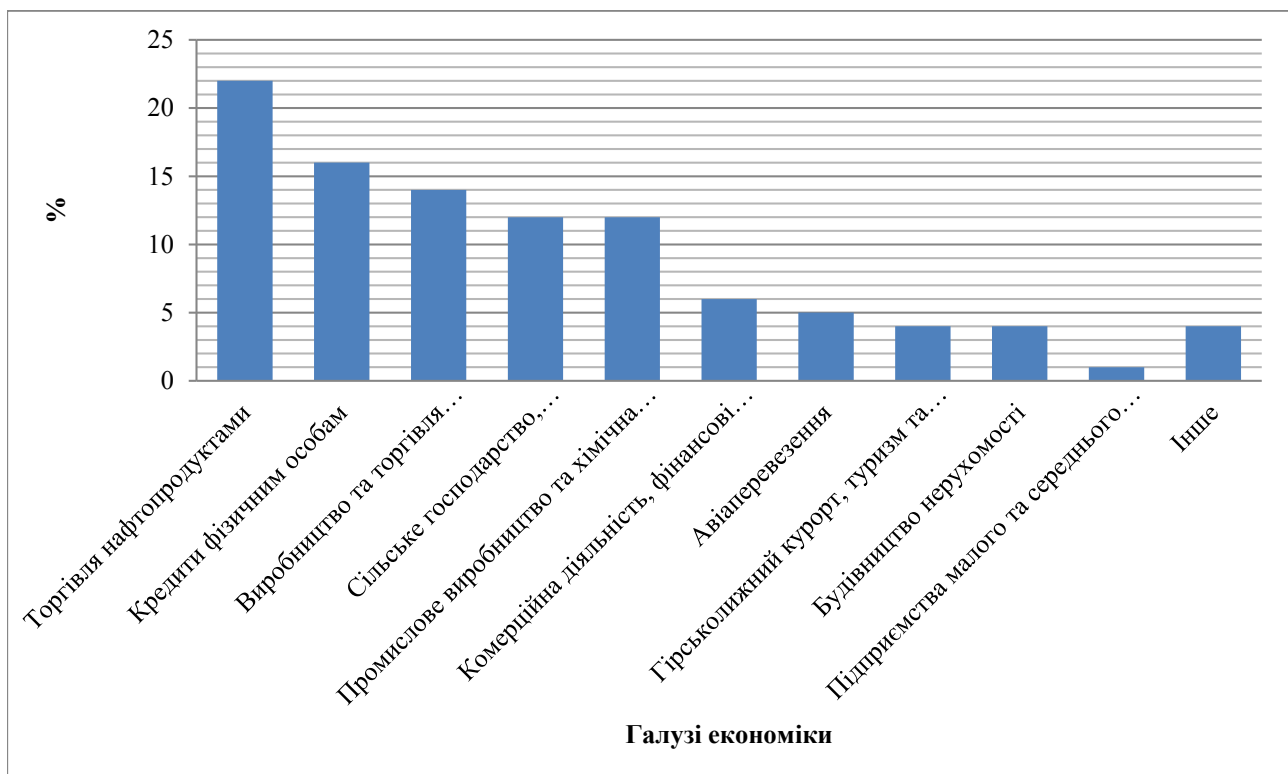


Рис. 3. Динаміка кредитів за видами економічної діяльності ПАТ КБ «Приватбанк», 2015 р. [6]

Станом на 31 грудня 2015 р. іпотечні кредити у сумі 256 мільйонів гривень (на 31 грудня 2014 р. – 175 мільйонів гривень) були надані у заставу як забезпечення випущених іпотечних облігацій.

Станом на 31 грудня 2015 р. кредити, видані ста одинадцятьма юридичним особам-позичальникам Банку, у загальній сумі 49 231 мільйон гривень були надані у заставу як забезпечення кредиту рефінансування від НБУ (на 31 грудня 2014 р. – нуль).

З рис. 3 ми бачимо, що найбільшу питому вагу у загальному обсязі виданих кредитів займає галузь торгівлі нафтопродуктами – 22%, а найменшу займає галузь підприємств малого та середнього бізнесу – 1%.

Кредитна політика банку, виходячи з даних аналізу галузевої структури наданих кредитів та з урахуванням механізму управління кредитним портфелем банку, має забезпечити більш рівномірний розподіл кредитних вкладень між галузями національної економіки, що приведе до підвищення диверсифікації кредитів та зниження кредитного ризику.

Як активний учасник ринку банківських операцій Банк має значну концентрацію

кредитного ризику, пов'язаного з іншими фінансовими організаціями. Загальна сукупна оціночна сума кредитного ризику, пов'язаного з фінансовими організаціями, складає 49 735 мільйонів гривень (у 2014 р. – 50 908 мільйонів гривень) і включає грошові кошти та їх еквіваленти, заборгованість інших банків та загальну суму до отримання від похідних фінансових інструментів за такими операціями, як своп, форвард та спот [6].

Окремі показники діяльності банку за 2013–2015 рр., а саме нормативи кредитного ризику, можна розглянути в табл. 3.

Норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента встановлюється з метою обмеження кредитного ризику, що виникає внаслідок невиконання окремими контрагентами своїх зобов'язань, який дорівнює у 2015 р. 20,23%, що на 9,91% більше, ніж у 2014 р. Норматив великих кредитних ризиків встановлюється з метою обмеження концентрації кредитного ризику за окремим контрагентом або групою пов'язаних контрагентів. Він знаходиться в межах дозволеного і складає у 2015 р. 174,13%. Норматив максимального розміру кредитів, гарантій та

Таблиця 3

Нормативи кредитного ризику, 2013–2015 рр.

Нормативи	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Відхилення		Нормативні показники
				2014 р.	2015 р.	
Поточна ліквідність,%	84,74	90,06	83,91	5,32	-6,15	Не менше 40%
Максимальний розмір кредитного ризику на одного контрагента,%	12,19	10,32	20,23	-1,87	9,91	Не більше 20%
Великі кредитні ризики,%	12,19	10,32	174,13	-1,87	163,81	Не більше 800%
Максимальний розмір кредитів, гарантій та поручителств, наданих інсайдеру,%	3,86	4,18	1,83	0,32	-2,35	Не більше 2%
Максимальний сукупний розмір кредитів, гарантій та поручителств, наданих інсайдерам,%	6,15	4,70	3,94	-1,45	-0,76	Не більше 10%

Таблиця 4

Ризик кредитного портфеля ПАТ КБ «Приватбанк»

Показники	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Відхилення	
				тис. грн.	%
Розрахункова сума резерву на покриття кредитного ризику, тис. грн.	18 937 000	20 616 000	21 541 000	2 604 000	13,75
Залишки кредитів і позик, тис. грн.	113 213 000	133 604 000	159 173 000	45 960 000	40,60
Ризик кредитного портфеля,%	16,73	15,43	13,53	Х	Х

поручительств, наданих одному інсайдеру, встановлюється з метою обмеження ризику, який виникає під час здійснення операцій з інсайдерами, що може призвести до прямого або непрямого впливу на діяльність банку. Цей норматив у 2015 р. дорівнює 1,83%, що не перевищує оптимального значення. Норматив максимального сукупного розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих інсайдерам, встановлюється з метою обмеження сукупної суми всіх ризиків щодо інсайдерів. Максимальний сукупний розмір кредитів, гарантій та поручительств, наданих інсайдерам, складає 3,94% у 2015 р., що на 6,06% менше нормативного значення. Визначимо ризик кредитного портфеля банку. Для оформлення розрахунків доцільно скласти табл. 4.

Згідно з даними табл. 4 ризик кредитного портфеля зменшився у 2015 р. на 3,2% і склав на його кінець 13,53%, що свідчить про активізацію кредитної політики банку.

Отже, можна зробити висновок про те, що банк добре функціонує, тому що всі показники знаходяться в допустимих нормах, а також банк отримує досить високі прибутки. Також можна сказати про досить керовану ситуацію щодо ризиків, які приймає на себе банк під час кредитування клієнтів. Але, незважаючи на позитивні досягнення за період та одержання прибутку за 2015 р., ПАТ КБ «Приватбанк» необхідно більше диверсифікувати кредитні операції, щоб спри-

яти розвитку пріоритетних галузей народного господарства; запровадити нові види банківських продуктів для юридичних осіб; запровадити нові види банківських продуктів для фізичних осіб з орієнтацією на найменш захищені верстви населення; постійно залучати клієнтів шляхом проведення рекламних акцій та презентацій тощо.

Висновки з цього дослідження. Таким чином, у процесі дослідження кредитного портфеля було виявлено дещо неоптимальну його структуру в розрізі ступенів ризикованості за кредитними операціями та галузевою структурою. Тому пропонуємо вжиття таких заходів:

1) звернути увагу на кредитну політику в розрізі формування кредитного портфеля, а можливо, й переглянути її;

2) регулярно проводити аналіз ринків вкладення кредитних ресурсів;

3) вдосконалити процес визначення основних категорій клієнтів, з якими працює банк і які можуть забезпечити максимальну прибутковість кредитних операцій за визначеного рівня кредитного ризику;

4) оптимізувати управління кредитним портфелем з метою диверсифікації кредитного ризику і підтримки необхідного рівня ліквідності;

5) переглянути умови кредитування для суб'єктів різних клієнтських сегментів і позичальників з різною оцінкою фінансового стану, кредитної історії.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бугель Ю. Основні шляхи вдосконалення оцінки кредитоспроможності позичальника / Ю. Бугель // Банківська справа. – 2008. – № 4. – С. 54–59.
2. Камінський А. Ідентифікація, аналіз та управління операційними ризиками в українських банках (дослідження Агентства фінансових ініціатив) / А. Камінський, А. Кияк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.afi.com.ua>.
3. Карагодова О. Проблеми оптимізації структури кредитного портфеля комерційного банку / О. Карагодова, Л. Распутна // Банківська справа. – 2012. – № 2. – С. 40–42.
4. Кігель В. Про визначення оптимального кредитного портфеля банку в умовах ризику неповернення коштів позичальникам / В. Кігель // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 1. – С. 15–17.
5. Методика розрахунку економічних нормативів регулювання діяльності банків в Україні : Постанова Правління Національного банку України від 2 червня 2009 р. № 315 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/v0315500-09>.
6. Річний фінансовий звіт Публічного Акціонерного Товариства «Приватбанк» за 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://static.privatbank.ua/files/data/Річний%20звіт%20за%202015%20р.%20\(українською%20мовою\).pdf](http://static.privatbank.ua/files/data/Річний%20звіт%20за%202015%20р.%20(українською%20мовою).pdf).
7. Тиркало Р. Фінансовий аналіз комерційного банку: основи теорії, експрес-діагностика, рейтинг : [навч. посібник] / Р. Тиркало, З. Щивоблок. – К., 2010. – 233 с.

УДК 336

Сучасний стан банківської системи України

Ксьондз С.М.

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Хмельницького національного університету

Степанишена А.П.

магістр кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Хмельницького національного університету

У статті розглянуто проблеми та специфіка функціонування вітчизняних банків. Узагальнено проблеми розвитку банківської системи України. Проведено аналіз сучасного стану банківської системи за сучасних умов розвитку. Детально досліджено особливості структури та перспективи розвитку вітчизняної банківської системи на даний час.

Ключові слова: банк, банківська система, іноземний капітал, кредит, міжбанківський ринок, рефінансування, емісія, цінний папір.

Ксэндз С.Н., Степанишена А.П. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ

В статье рассмотрены проблемы и специфика функционирования отечественных банков. Обзор проблемы развития банковской системы Украины. Проведен анализ современного состояния банковской системы в современных условиях развития. Подробно исследованы особенности структуры и перспективы развития отечественной банковской системы в настоящее время.

Ключевые слова: банк, банковская система, иностранный капитал, кредит, межбанковский рынок, рефинансирование, эмиссия, ценная бумага.

Ksendz S.M., Stepanyshena A.P. THE CURRENT STATE OF THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE

The article discusses the problems and specific functioning of domestic banks. Generalized problems of the banking system of Ukraine. The analysis of the current state of the banking system in modern conditions of development. Detail the features of the structure and prospects of the domestic banking system at present.

Keywords: bank, banking, foreign capital, credit, interbank market, refinancing, emission, security.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сьогоднішній день банки в Україні діють за умов підвищеної ризиковості ринкового середовища, що ставить підвищені вимоги до забезпечення та підтримки їх фінансової стійкості, вибору раціонального варіанту розміщення фінансових ресурсів, оцінки та контролю ризиків. Банківська система сьогодні не виконує своє основне завдання, оскільки не фінансує і не кредитує реальний сектор економіки. Протягом останніх років банківська система України характеризується постійними змінами, які відображаються у коливаннях її основних фінансових показників. Незважаючи на значну кількість досліджень стану та основних тенденцій розвитку банківської системи, окремі питання, пов'язані з комплексним дослідженням основних фінансових показників банківської системи України, залишаються нерозкритими. Таким чином, актуальним є дослідження проблем сучасного розвитку банківської системи України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню та дослідженню особливостей розвитку банківської системи України присвячені роботи багатьох вітчизняних науковців. До яких належать: О. Барановський, О. Вовчак, А. Вожжов, В. Геєць, О. Дзюблюк, І. Д'яконова, О. Колодізев, Ю. Колобов, В. Кравець, І. Лютий та ін.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження сучасного стану банківської системи України під час кризи за 2013–2015 роки на основі аналізу її ключових фінансових показників.

Виклад основного матеріалу дослідження. Банківська система України розвивалась досить динамічно і була зорієнтована на забезпечення безперервного грошового обігу капіталу, надання можливостей отримання необхідного фінансування підприємствами, державою, приватними особами, створення сприятливих умов вкладення коштів із метою нагромадження заощаджень у національній економіці.

Протягом 2014–2015 років вітчизняні банки зіштовхнулася з найтяжчою кризою, яка завдала значного удару по довірі до банківської системи та її регулятора.

В 2013 році в банківському секторі спостерігається прибуток на суму 1436 млн грн, але в 2014 році він отримав негативний фінансовий результат (рис. 1). В 2015 році збитки діяльності банків збільшилися порівняно з попереднім роком на 13634 млн грн або на 25,7%.

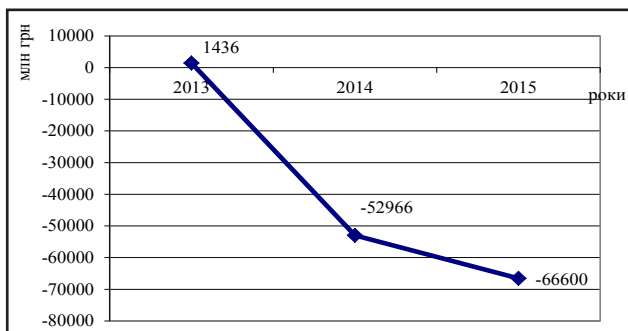


Рис. 1. Динаміка результату діяльності банківського сектора України за 2013-2015 рр.

Варто відмітити, що станом на 01.01.2014 р. кількість банків, які мають ліцензію НБУ становила 180 одиниць, де в наступному році їх кількість зменшилась до 163 од. Напочатку 2015 року спостерігається 117 банків, що на 63 одиниць або на 35,0% менше порівняно з початком 2014 року (рис. 2). Тобто, протягом досліджуваного періоду ми спостерігаємо скорочення чисельності банків.

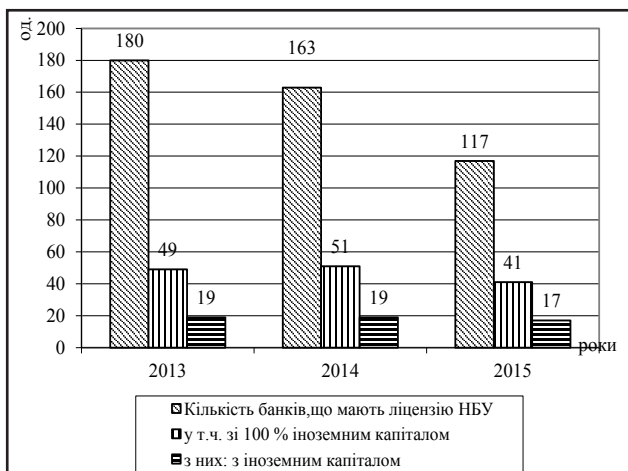


Рис. 2. Динаміка чисельності банків з іноземним капіталом в Україні протягом 2013–2015 років

Потрібно звернути увагу на те, що станом на 01.01.2016 року із 117 зареєстрованих банків 41 банк з іноземним капіталом, в тому

числі із 100% іноземним капіталом – 17 банків. Відмітимо, що станом на 01.01.2016 р. ми спостерігаємо скорочення кількості іноземних банків в Україні. Однак таке скорочення пов'язане й із зменшенням кількості самих банків (з 180 у 2013 р. до 117 у 2015 р.). Разом з тим, й зменшилася кількість банків із 100% іноземного капіталу (з 19 у 2013 р. до 17 у 2015 р.). Такий процент є дуже великим, що тягне за собою як позитивні, так і негативні явища.

Частка іноземного капіталу в статутному капіталі банків у 01.01.2016 році становила 43,3%, а станом на 01.04.2016 – 48,8%. Отже, спостерігається незначне збільшення кількості банків з іноземним капіталом, проте разом з тим частка іноземного капіталу в статутному капіталі банків досягла майже 50%. З проведеного дослідження можемо спостерігати притік іноземного капіталу в українську економіку [1].

Приплив іноземного капіталу має позитивний вплив на розвиток національної економіки, проте цьому повинен слідувати належний контроль з боку НБУ [2, с. 94].

Зауважимо, що зростання частки іноземного банківського капіталу сприяє залученню іноземних інвестицій в країну, збільшенню обсягів кредитування населення, сприяє росту рівня рентабельності банків, зменшенню корупції, підвищенню гарантування вкладів тощо. Також залучення іноземного капіталу може принести в країну новітні банківські технології, фінансові продукти, що сприяє підвищенню рівня конкуренції на ринку банківських послуг. Проте, варто вказати і на негативні сторони присутності значної частки іноземного капіталу, серед яких основними є труднощі пов'язані із контролем спрямованості іноземного капіталу, що прибуває в економіку України [3, с. 21].

Загальний обсяг активів банків України зростає протягом 2013-2014 років і складає 1316852 млн грн. На початок 2016 року обсяг активів зменшився порівняно з попереднім роком на 62467 млн грн або на 5,0% (табл. 1). Це є наслідком скорочення кількості банків у 2014 році і відтоком капіталу від банківського сектору.

Як видно з табл. 1, найбільшу частку у активах банків займають кредити надані 77% станом на 01.01.2016 р., адже кредитування фізичних і юридичних осіб є головною специфікою банківського сектору.

Готівкові кошти та банківські метали в 2014 році порівняно з 2013 роком скороти-

лись на 8053 млн грн або 22,0%, а в 2015 році вони зросли порівняно з попереднім роком на 6016 млн грн або 21%.

Відмітимо, що значне місце в активах банків України посідають резерви за активними операціями, які протягом досліджуваного періоду збільшилися на 190051 млн грн або вдвічі. Їх частка в загальних активах банків станом на 01.01.2016 р. становить 25,6%.

Що стосується коштів в НБУ то протягом 2013-2015 років вони скоротилися на 19830 млн грн або на 42%.

Протягом досліджуваного періоду капітал банків зберіг тенденцію до скорочення. В 2015 році відносно 2013 року він зменшився на 88886,0 млн грн або на 46% (табл. 2).

Як видно із табл. 2, найбільшу частку пасивів банківського сектору України складають зобов'язання банків, які представлені у депозитних вкладах фізичних та юридичних

осіб, як у національній, так і іноземній валюті. В 2014 році зобов'язання банків порівняно з 2013 роком зросли на 83333 млн грн або на 8%. В 2015 році вони зменшилися відносно 2014 року на 18157 млн грн або 2%, а порівняно з 2013 роком – на 65176 млн грн або 6%.

Варто відмітити, що регулятивний капітал банків протягом 2013-2015 років зберіг тенденцію до скорочення. В 2015 році він зменшився відносно 2013 року на 74002 млн грн або 36%.

Основними способами, за допомогою яких банківські установи формують позичений капітал, є мобілізація міжбанківських кредитів від інших банківських установ і Національного банку України на фінансовому ринку та емісія цінних паперів власного боргу банку.

Відмітимо, що міжбанківський кредит є, з одного боку, оперативним джерелом поповнення коштів банківської установи з метою

Таблиця 1

Динаміка активу банків України за 2013–2015 роки

Показник	Рік			Темп зростання (спаду),%	
	01.01.2014 млн грн	01.01.2015 млн грн	01.01.2016 млн грн	01.01.2015/ 01.01.2014 рр.	01.01.2016/ 01.01.2015 рр.
Активи банків	1278095	1316852	1254385	103,0	95,3
Готівкові кошти та банківські метали	36390	28337	34353	77,9	121,2
Кошти в Національному банку України	47222	27554	27392	8,3	99,4
Кореспондентські рахунки, що відкриті в інших банках	78106	99752	129512	127,7	129,8
Кредити надані	911402	1006358	965093	110,4	95,9
Частка простроченої заборгованості за кредитами у загальній сумі кредитів,%	7,7	13,5	22,1	175,3	163,7
Вкладення в цінні папери	138287	168928	198841	122,2	117,7
Резерви за активними операціями банків	131252	204931	321303	156,1	156,8

Таблиця 2

Динаміка пасиву банків України за 2013–2015 роки

Показник	Рік			Темп зростання (спаду),%	
	01.01.2014 млн грн	01.01.2015 млн грн	01.01.2016 млн грн	01.01.2015/ 01.01.2014 рр.	01.01.2016/ 01.01.2015 рр.
Пасиви, усього	1278095	1316852	1254385	103,0	95,3
Капітал	192599	148023	103713	76,9	70,1
Зобов'язання банків	1085496	1168829	1150672	107,7	98,4
Регулятивний капітал	204976	188949	130974	92,2	69,3
Достатність (адекватність) регулятивного капіталу, %	18,6	15,60	12,74	83,9	81,7

підтримання кредитного потенціалу та поточної ліквідності, а з іншого – рентабельне вкладення вільних коштів. Саме міжбанківські кредити, з-поміж усіх існуючих в сучасних умовах фінансових інструментів, відзначаються швидкою реакцією на зміни кон'юнктури фінансового ринку. У такій ситуації банківські установи часто розглядають міжбанківський кредитний ринок як основу швидкого поповнення коштів для здійснення активних операцій на інших сегментах фінансового ринку.

Звернемо увагу, що метою залучення кредитів на міжбанківському ринку є збільшення потенціалу для розширення кредитної діяльності банківських установ з клієнтами, а також необхідність у підтримці та регулюванні ліквідності.

Роль міжбанківських кредитів у формуванні капіталу вітчизняними банківськими установами поступово зростає протягом тривалого періоду.

У 2014 році залучені кошти банків на міжбанківському ринку порівняно з 2013 роком зросли на 57371 млн грн або 27,5%. В 2015 році цей показник скоротився відносно 2014 року на 71962 млн грн або 27% (табл. 3).

Однак у сучасних умовах розвитку економіки зовнішня заборгованість банківських установ постійно зростає і станом на 01.01.2016 р. обсяг кредитів залучених банківськими установами в національній валюті на міжбанківському ринку склав 65886 млн грн, а в іноземній валюті – 128377 млн грн.

У забезпеченні фінансової стійкості банківських установ значну роль відіграє також центральний банк. Рівень участі Національного банку України у формуванні капіталу банків залежить від цілей грошово-кредитної політики, яку він проводить у певний період часу, а також від інструментів, за допомогою яких він може кредитувати банківські установи. Національний банк України надає кредити рефі-

Таблиця 3

Обсяги залучених коштів банківськими установами на міжбанківському ринку за 2013–2015 роки

Показник	Рік			Темп зростання (спаду),%	
	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	2014/2013 рр.	2015/2014 рр.
Усього банківських зобов'язань, млн грн	1085496	1168829	1150672	107,7	98,4
Залучені кошти банків на міжбанківському ринку, млн грн	208854	266225	194263	127,5	73,0
Відношення обсягу міжбанківських кредитів до загального обсягу зобов'язань банків,%	19,24	22,77	16,88	118,3	74,1

Таблиця 4

Обсяг кредитів з рефінансування банківських установ України протягом 2013–2015 років

Показник	Рік			Темп зростання (спаду),%	
	2013 р. млн грн	2014 р. млн грн	2015 р. млн грн	2014/ 2013 рр.	2015/ 2014 рр.
Загальний обсяг, у т. ч.:	71,5	222,3	61,4	310,9	27,6
– кредити «овернайт» (постійно діюча лінія рефінансування)	19,8	95,2	49,2	480,8	51,7
– кредити, надані шляхом отримання тендера	13,8	55,4	16,88	401,4	30,5
– через операції прямого репо	36,0	20,4	12,2	56,7	59,8
– довгострокові кредити	–	–	–	–	–
– кредити під програми фінансового оздоровлення	2,0	28,2	–	1410,0	–
– через операції своп.	–	23,1	–	–	–
Облікова ставка НБУ,%	6,5	19,5	22,0	300,0	112,8

нансування банківським установам за відсотковою ставкою, що не є нижчою, ніж облікова ставка, а також, яка не підлягає коригуванню упродовж дії кредитного договору.

Наголосимо, що активною була діяльність Національного банку України щодо рефінансування упродовж 2014-2015 років. Значна девальвація національної грошової одиниці, ажіотажний попит на валюту, нестабільна політична ситуація в країні спричинили паніку серед населення, призвели до відтоку депозитних коштів з банківської системи, внаслідок чого переважна більшість банківських установ відчували проблеми із платоспроможністю і були не здатні виконувати свої зобов'язання. У таких умовах Національний банк України з метою підтримання ліквідності банківських установ надав кредити рефінансування станом на 01.01.2016 р. на суму 61,4 млрд грн, що лише на 3 млрд грн менше, ніж у кризовому 2008 р. (64,4 млрд грн) (табл. 4).

Зауважимо, що з метою зменшення впливу фінансових кризових процесів та забезпечення стабільності банківських установ Національний банк також активно надавав кредити фінансового оздоровлення на суму 28,2 млрд грн станом на 01.01.2015 р. та за перше півріччя 2015 р. на суму 11,7 млрд грн, які отримали 10 банків. Проте, як пізніше показала перевірка, вони виявились проблемними, позаяк значно погіршили ситуацію із ліквідністю та платоспроможністю цих банківських установ. Також варто зазначити, що більшість кредитів надавалась із порушенням нормативно-правових актів, оскільки певна частина коштів була використана не за цільовим призначенням, а на кредитування суб'єктів господарювання. Національний банк надавав кредити рефінансування, використовуючи різні підходи до банківських установ

щодо відсоткових ставок і умов погашення кредиту, а також значними були витрати коштів рефінансування на купівлю іноземної валюти, наслідком чого було ще більше посилення тиску на національну валюту [1].

Ще одним важливим методом формування позикового капіталу є емісія банківськими установами власних боргових зобов'язань, зокрема банківських облігацій та векселів. Однак зазначимо, що в Україні такі операції ще не набули широкого застосування. Цінні папери власного боргу банку займають незначну частку у структурі як сумарних пасивів, так і сумарних зобов'язань (табл. 5). Так їх обсяг в 2015 році становив лише 0,95% від усіх зобов'язань банківських установ.

Аналізуючи динаміку емісії вітчизняними банківськими установами боргових цінних паперів, можемо зауважити, що вона не має чіткої тенденції до зростання. Зокрема, в 2013 році банківськими установами було емітовано цінних паперів власного боргу обсягом 11799 млн грн, де в 2014 році вони скоротились на 7245 млн грн або 61,5%. В 2015 році вони зросли порівняно з попереднім роком на 6351 млн грн або вдвічі. Така ситуація, зумовлена низькою дохідністю облігацій, оскільки залучення коштів від їх продажу відбувається за вищою відсотковою ставкою, ніж пропонується з початку розміщення, наслідком чого є небажання потенційних покупців купувати цінні папери.

Серед головних причин, які негативно впливають на розвиток операцій банківських установ з борговими цінними паперами власного боргу, можна назвати високий ризик втрати вкладених коштів, відсутність захисту прав та інтересів інвесторів, недовіки чинної податкової системи, недостатній рівень розвитку ринку цінних паперів, нестабільна економічна та політична ситуація в країні тощо.

Таблиця 5

Динаміка емісії цінних паперів власного боргу банківськими установами України протягом 2013-2015 років

Показник	Рік			Темп зростання (спаду),%	
	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2014/2013 рр.	2015/2014 рр.
Сумарні банківські зобов'язання, млн грн	1085496	1168829	1150672	107,7	98,4
Сумарні пасиви, млн грн.	1278095	1316852	1254385	103,0	95,3
Цінні папери власного боргу, млн грн	11799	4554	10905	38,6	239,5
Питома вага цінних паперів власного боргу у сумарних:					
– зобов'язаннях,%	1,09	0,39	0,95	35,8	243,6
– пасивах,%	0,92	0,35	0,87	38,0	248,6

Банки здійснюють кредитування за рахунок залучених коштів – депозитних вкладів. У складних фінансових умовах, які склалися в Україні, та при високому рівні конкурентності серед великої кількості працюючих банківських установ, основним фактором, який впливає на прийняття клієнтом позитивного рішення щодо розміщення банківського вкладу, залишається високий рівень процентної ставки за депозитом. Тобто банки змушені піднімати відсоткову ставку за вкладними операціями, відповідно, додавши певний рівень маржі, яка містить певний рівень доходу банківської установи з урахуванням рівня інфляції та повинна покрити ризики неповернення кредиту визначеної частини позичальників, банки розраховують рівень процентної ставки за кредитними операціями.

Основний дохід банки отримують завдяки двом основним складовим: процентного та комісійного доходів. Так як рівень процентного доходу зменшується завдяки зменшенню обсягу кредитування та збільшенню кількості неплатоспроможних клієнтів, то частка простроченої заборгованості за кредитами у загальній сумі кредитів зростає (за даними Національного банку України, на 1 грудня 2015 р. склала 21,2%).

Висновки з цього дослідження. Кредити рефінансування є практично єдиним джерелом для банків збалансувати свою ліквідність

та виконати зобов'язання перед клієнтами, оскільки в умовах кризи довіри, ринок міжбанківського кредитування в Україні практично не функціонує.

Відмітимо, що скорочення обсягів рефінансування в 2015 році сприяло стабілізації на валютному ринку та змусило банки більш ефективно управляти залученими вкладками населення та стимулювало банки до розробки нових депозитних продуктів. З липня 2015 р. НБУ, практично, надає тільки кредити овернайт, обсяги інших кредитів дуже невеликі, а стабілізаційних кредитів взагалі не видавав [4, с. 13].

Тобто основними причинами зниження ліквідності банківської системи України протягом досліджуваного періоду є: масовий відтік депозитів, неефективні адміністративні рішення, зростання недовіри до банківської системи, девальвація національної грошової одиниці, зростання проблемних кредитів та неефективний менеджмент активів та пасивів окремих банківських установ.

В цілому рівень ліквідності банківської системи України в 2015 році має тенденцію до зростання та стабілізації, що вказує на поступовий вихід із системної кризи ліквідності. А продовження практики Національного банку України щодо виводу неплатоспроможних банків з ринку сприятиме оздоровленню всієї банківської системи України.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
2. Осадчий Є. С. Банки з іноземним капіталом на ринку України: проблеми та перспективи розвитку / Є. С. Осадчий // Стратегія економічного розвитку України. – 2013. – № 33. – С. 94–102.
3. Квактун О.О. Проблеми та перспективи залучення іноземних інвестицій у банківську систему України / О. О. Квактун // Економічний простір. – № 75. – 2013. – С. 20–28.
4. Вовчак О. Сучасні інструменти реструктуризації вітчизняної банківської системи / О. Вовчак, І. Осадчий // Вісник НБУ. – 2014. – № 12. – С. 13–17.
5. Євенко Т. І. Банківська система України: проблеми і перспективи розвитку / Т.І. Євенко // Економіка. – 2016. – № 6. – С. 40–41.

УДК 657.1:075.8

Аналіз індикаторів кредитних циклів у банківській системі України

Кузнєцова Л.В.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету

Кретов Д.Ю.

викладач кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету

У статті розкрито поняття кредитного циклу. Проведено дослідження міжнародних та вітчизняних систем індикаторів циклічності руху кредиту та визначено їх головні недоліки. Запропоновано систему індикаторів кредитного циклу; визначено особливості фаз циклічного руху кредитних ресурсів з урахуванням специфіки функціонування банківського сектору економіки України. Проведено аналіз кредитних циклів вітчизняної банківської системи 2005-2012 рр.

Ключові слова: фінансова глобалізація, кредит, кредитний цикл, фаза, індикатор, ресурси, експансія.

Кузнєцова Л.В., Кретов Д.Ю. АНАЛИЗ ИНДИКАТОРОВ КРЕДИТНЫХ ЦИКЛОВ В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ УКРАИНЫ

В статье раскрыто понятие кредитного цикла. Проведено исследование международных и отечественных систем индикаторов цикличности движения кредита и определены их основные недостатки. Предложена система индикаторов кредитного цикла; определены особенности фаз циклического движения кредитных ресурсов с учётом специфики функционирования банковского сектора экономики Украины. Проведен анализ кредитных циклов отечественной банковской системы 2005-2012 гг.

Ключевые слова: финансовая глобализация, кредит, кредитный цикл, фаза, индикатор, ресурсы, экспансия.

Kuznetcova L.V., Kretov D.Y. THE ANALYSES OF CREDIT CYCLE INDICATORS OF THE UKRAINIAN BANKING SYSTEM

In the article has been disclosed the concept of the credit cycle. In the article the concept of credit cycle. Researched international and local indicators of cyclical movement of the loan and identified their main weaknesses. Proposed the system of indicators of the credit cycle; described the features of the phase of cyclical movement of credit to the specific functioning of the banking sector of Ukraine. Analyzed of credit cycles domestic banking system 2005-2012 years.

Keywords: credit, credit cycle, credit cycle phases, credit cycle indicator, credit resources, credit expansion, financial globalization.

Постановка проблеми. Сучасний розвиток банківського сектору кожної країни відбувається під впливом багатьох чинників національного та наднаціонального характеру. При цьому питання розвитку банківського кредитного ринку та змін у співвідношенні попиту і пропозиції кредиту в контексті останньої світової фінансової кризи постають першочерговими. Зміни, що зумовили швидке зростання кількісних показників формування нових якісних характеристик розвитку кредитних ринків при цьому стають однією з найбільш значущих тенденцій фінансової глобалізації.

Постійний розвиток та ускладнення видів кредитних продуктів банків, з одного боку, сприяє розширенню попиту на фінансові

ресурси, а з іншого, ускладнює процеси ідентифікації та оцінки ризиків, що притаманні кредитним операціям банку, особливо з урахуванням впливу циклічного розвитку економіки. При цьому відбувалась недооцінка регулюючими органами важливості кредиту, його розвитку, особливостей руху та його взаємозв'язку з економічними процесами. Адже, циклічність руху кредитних ресурсів безпосередньо пов'язана з циклічним розвитком економіки, та здатна посилювати або зменшувати коливання економічних циклів.

Проведений аналіз свідчить, що руху кредитних ресурсів властива циклічність, яка характеризується періодами піднесення та спаду. Саме необхідність стримування пері-

одів «кредитного перегріву», які створюють та підсилюють диспропорції на ринках різних активів, сьогодні є головним завданням діяльності органів регулювання і нагляду за функціонуванням фінансово-кредитних інститутів. Однак зараз більшість досліджень даного феномену є розрізненою. Відсутність уніфікованих методів ідентифікації кредитного циклу, а також методів визначення оцінки зміни його фаз, робить вирішення даної проблеми практично неможливою. Саме тому сьогодні є актуальним та необхідним формування єдиного методичного підходу щодо визначення індикаторів кредитного циклу та зміни його основних фаз, їх взаємозв'язку та впливу на розвиток економіки країни.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню методів визначення та аналізу індикаторів циклічності руху кредитних ресурсів присвячені наукові праці таких зарубіжних вчених як: Є. Б. Бернарке, Ч. Кіндельбергера, Н. Кійотаки, М. Марті, Дж. Мура, Н. Артамонова, Д. Буракова та ін.

Наприклад, Б. Бернарке у своїх дослідженнях визначає вплив циклічності руху кредиту на економічний цикл на засадах моделі фінансового акселератора, в основу якого закладає динаміку вартості активів [1, с. 128]. Н. Артамонов на основі методів економетричного аналізу часових рядів макроекономічних та монетарних показників стверджує про наявність взаємозв'язку між кредитними змінними та обсягом реального ВВП у країні [2, с. 115]. Д. Бураков обґрунтовує необхідність використання прямих та непрямих індикаторів при аналізі циклічності руху кредитних ресурсів [3, с. 264].

Серед вітчизняних науковців, чиї праці присвячені проблемам аналізу та оцінки індикаторів циклічності руху кредитних ресурсів, слід виділити Л. Жердецьку [4, с. 980], яка в своїх дослідженнях визначає ключові параметри оцінки кредитних циклів. О. Луняков пропонує використовувати коефіцієнт покриття кредитної заборгованості, який дозволяє виявити рівень зниження потенціалу національної економіки для покриття кредитної заборгованості на понижувальних фазах кредитного циклу, а також акцентує, що в умовах зростання економіки відбувається зростання схильності фінансово-кредитної системи до нестабільності [5, с. 46].

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення та аналіз основних індикаторів та фаз циклічності руху кредитних ресурсів. Відповідно до поставленої мети

визначені завдання, спрямовані на її досягнення: проаналізувати світовий та вітчизняний досвід ідентифікації кредитних циклів, визначити основні недоліки існуючих методик та запропонувати систему індикаторів циклічності руху кредитних ресурсів.

Виклад основного матеріалу. На сьогоднішній день існує багато методик щодо визначення та оцінки кредитних циклів, однак відсутність єдиної уніфікованої системи індикаторів циклічності руху кредиту, робить цей процес та його результат неефективним та недостовірним. Основною причиною зазначеного, на наш погляд, є недостатня увага дослідників до визначення сутності об'єкту дослідження, а саме – циклічності руху кредиту.

Проведений аналіз наукових джерел, присвячених аналізу сутності кредитного циклу дозволив визначити його як сукупність фаз розвитку кредитного ринку, що характеризуються періодами зростання та скорочення обсягів пропонованих кредитних ресурсів, попиту на них, а також змін у швидкості їх руху й норми позичкового відсотку протягом відповідного періоду, що слугує чинником для зміни показників реального сектору економіки [6, с. 82].

Система показників кредитного циклу, за допомогою яких можна визначити основні тенденції розвитку даного феномену, повинна включати в себе такі економічні величини, що будуть сприяти адекватному відображенню самого об'єкту циклічності. Така система має чітко відображати якісні та кількісні зміни в русі кредиту, а не тільки здійснювати опис їх загального руху.

На наш погляд, більш коректно показники кредитного циклу визначити індикаторами, враховуючи тлумачення їх сутності. Індикатор (від лат. *indicator* – вказівник) – це економічний показник, вимірювач, що дозволяє певною мірою передбачити, в якому напрямку слід очікувати розвиток економічних процесів [3, с. 125].

Зазначимо, що формування системи індикаторів для відображення кредитного циклу в цілому та складових його окремих фаз, має в обов'язковому порядку включати в себе визначення груп показників, які створюють умови для відображення циклічного руху кредитних потоків, що дозволяють:

- 1) дати характеристику фазам циклів (їх початок і кінець, точки переходу, специфіку);
- 2) визначити зміну в якості руху кредиту, як відхилення від заданого стану тієї чи іншої фази.

Для вирішення зазначених завдань система індикаторів циклічності руху кредитних ресурсів повинна включати:

- загальні індикатори циклу руху кредиту – сукупність інформаційних масивів, що дасть можливість відображати наявність циклічного аспекту руху кредиту, а також дозволяє врахувати його зміст;

- спеціальні індикатори фаз кредитного циклу – сукупність інформаційних масивів, які розкривають елементи суті відповідно взятої форми або виду циклу і вказують на етапи руху кредиту, зміни в структурі, а також відображають основу циклічності руху кредитних ресурсів;

- індикатори природи кредитного циклу – сукупність інформаційних масивів, що дозволяють ідентифікувати в ретроспективі природу циклу руху кредиту, як сукупність приватних причин, що призвели до реалізації накопичених протиріч;

- індикатори каналів трансмісії кредитного ризику – сукупність інформаційних масивів, що дозволяють визначити наявність, якість і ступінь впливу стану/зміни в середовищі на готовність сторін кредитної угоди приймати базовий ризик.

Проведений аналіз кредитної діяльності вітчизняних банків дозволив дійти висновку, що сьогодні здебільшого використовуються такі індикатори, як: темпи зростання кредитів, рівень кредитної глибини (загальний обсяг кредитування/обсяг ВВП) та темпи зростання простроченої заборгованості.

Слід відмітити, що при цьому існує ряд загальних недоліків, котрі не дозволяють відобразити реальні зміни у динаміці циклічності руху кредитних ресурсів. В переважній більшості проаналізованих нами методик, оцінка кредитного циклу проводиться з використанням річних показників. Набагато рідше використовуються квартальні та помісячні дані, котрі, на нашу думку, більш детально відобразили б тенденцію зміни фаз циклу та його розвиток. При цьому є відсутньою сегментація уявлень про кредитну циклічність – фактично виділення складу кредитних циклів, як структурного елементу. Обсяги кредитування беруться в сукупності та не використовується їх поділ за різновидами на цикли корпоративного, іпотечного та споживчого кредитування. Також, більшість існуючих методик пов'язана із застосуванням методів дослідження економічної теорії у кредитно-фінансовій сфері, без врахування положень сучасних теорій регулювання.

Розглянемо основні світові індикатори циклічності руху кредитних ресурсів та їх недоліки. Першим індикатором є відхилення динаміки обсягів кредитів від довгострокового тренда, суть якого полягає у визначенні кількісних меж довгострокового руху темпів зростання кредитування. Перевищення нормативних меж значень даного індикатора свідчить про наявність ймовірності погіршення якості кредитної діяльності банків і переходу до знижувальної фази руху кредитних ресурсів.

Другим за частотою використання індикатором, який також дозволяє врахувати якісні зміни в русі кредитних потоків, є індикатор стандартів кредитування. На жаль, на сьогоднішній день однозначної визначення «стандартів» не існує. В рамках вузького підходу до визначення стандартів у них включаються зміни в вимогах до забезпечення, ступінь урахування обмежувальних умов у кредитній угоді, строк виданих кредитів. У рамках широкого підходу в стандарти кредитування включаються всі вищезазначені складові, включаючи культуру кредитування, очікування банку щодо кон'юнктури тощо.

Третім індикатором є динаміка цін на нерухомість і фінансові активи, які є непрямыми індикаторами зміни руху кредитних потоків у більшості розвинених країн, де основні вектори руху кредитних ресурсів пов'язані зі споживчим та іпотечним кредитуванням. Формування «бульбашки» на фінансових та іпотечних ринках стає передумовою для отримання спекулятивного прибутку кредитними організаціями. При цьому, кредит може виступати як джерело формування міхура, так і як чинник його посилення [3, с. 121].

Однак, дана система індикаторів, має ряд суттєвих недоліків, а саме:

- є розробленою переважно на прикладі розвинених країн, та не враховує національну специфіку кредитних ринків; увага при цьому акцентується на окремих видах кредиту.

- не враховує множинність кредитних циклів: для циклів різних видів позик повинні існувати різні індикатори та показники, що не знаходить належного відображення у системі;

- не відображає специфіку національної економіки, і, як наслідок, не відображає структуру кредитного ринку;

- акцентує увагу на довгострокових періодах; при цьому застосовуються річні дані, що не дозволяє враховувати короткострокові зміни, які є дуже важливими для аналізу кредитних ринків, але не доступні за такого роду аналізу.

Беручі до уваги сутність існуючих індикаторів кредитного циклу та їх недоліки, можна зробити висновок, що дана система індикаторів у більшості випадків не відповідає зазначеним вище вимогам. Тому, є необхідним уточнення складових системи індикаторів та визначення зміни фаз циклічності руху кредиту, пристосованих до вітчизняної специфіки функціонування банківського сектору.

На нашу думку, найбільш прийнятною системою індикаторів циклічності руху кредиту та зміни фаз кредитного циклу є наступна група індикаторів, яка наведена в таблиці 1.

На нашу думку, запропонована система індикаторів є найбільш оптимальною для відображення руху кредитних ресурсів, як у напрямку визначення змін фаз, так і при визначенні їх специфіки, з урахуванням можливих змін в борговому навантаженні економіки.

Запропоновану систему використано при аналізі індикаторів циклічності руху кредитних ресурсів в Україні (рис. 1).

Дані наведеного рис.1 свідчать про наявність циклічності у розвитку кредитної діяльності вітчизняних банків. Так, на початку 2008 р. в Україні відбувається стабільний розвиток кредитування. В період з 2005-2008 рр. можна виділити дві фази кредитного циклу: фазу кредитної експансії та фазу надмірної кредитної експансії. Перша фаза триває 01.01.2006 по 01.04.2007 рр. Про це свідчить суттєве збільшення темпів зростання усіх індикаторів кредитного циклу. Особливо швидко зростають ціни на нерухомість та рівень кредитної глибини, що свідчить про збільшення іпотечного кредитування за рахунок дешевих кредитних ресурсів в іноземній валюті.

Після 01.04.2007 р. відбувається перехід до фази надмірної кредитної експансії. В цей

Таблиця 1

Характеристика індикаторів циклічності руху кредиту

Назва індикатору	Характеристика
Темпи зростання кредитів, в % (квартальні значення)	Дозволяє: <ul style="list-style-type: none"> • відобразити коротко-, середньострокову динаміку руху кредитних ресурсів; • врахувати чутливість певного кредитного портфеля до шоків різної природи; • визначити хронологію зміни однієї фази циклу іншою; • виявити більш точні періоди переходу фази експансії до типу «надмірної кредитної експансії»
Темпи зростання частки простроченої заборгованості, в % (квартальні значення)	Дозволяє: <ul style="list-style-type: none"> • врахувати чутливість певного кредитного портфеля до шоків різної природи; • відобразити основи для визначення природи кредитного циклу
Рівень корпоративної кредитної глибини (відношення загального обсягу кредитів до ВВП, квартальні значення)	Дозволяє: <ul style="list-style-type: none"> • відобразити середньострокову динаміку руху кредитних ресурсів; • відобразити основи для визначення природи кредитного циклу та зміни фаз циклу; • відобразити основи для визначення зміни в якості руху кредитних ресурсів
Темпи зростання цін на нерухомість (квартальні значення)	Дозволяє: <ul style="list-style-type: none"> • відобразити зміну руху кредитних ресурсів у іпотечному кредитуванні.
Індекс покриття резервами (відношення квартальної питомої ваги резервів за кредитними операціями до квартального значення рівня кредитної глибини)	• відображає зміну питомої ваги резервів за кредитними операціями на рівні вище або нижче ніж визначено межею покриття резервами процесу кредитного поглиблення
Темпи зростання облікової ставки, динаміка валютного курсу, ставки рефінансування.	Дозволяє: <ul style="list-style-type: none"> • відобразити зміну в сприйнятті та управлінні ризиками банків; • визначити зростання або зменшення ризиків, що свідчить про зміни в якості кредитного розширення

Джерело: побудовано автором за даними [3; 7]

період рівень кредитної глибини зростає на 38,7%, що свідчить про перехід економіки на незабезпечене фінансування, а темпи зростання обсягів кредитування зростають на 36,8%. Значно зростає й рівень простроченої заборгованості.

Поступово кредитний цикл досягає фази «перегріву» (з 01.07.2008 р. по 01.09.2008 рр.), про що свідчить сповільнення темпів зростання кредитування та сповільнення темпів зростання цін на фінансові активи та нерухомість. При цьому рівень простроченої заборгованості продовжує зростати, що свідчить про значне погіршення якості кредитів.

На наступному етапі кредитний цикл досягає своєї найвищої точки розвитку, після чого починається стрімке падіння обсягів кредитування. Отже, настає фаза кредитного стиснення, про що свідчить стрімке зростання рівня простроченої заборгованості та зменшення темпів зростання кредитування. При цьому, більшість кредитів видається на реструктуризацію існуючих боргів. Нестача оборотного капіталу в підприємствах не ком-

пенсується за рахунок кредитів банків, що призводить до того, що кредитна криза фінансового сектору провокує кризу реального сектору економіки, поглиблює її. При цьому відбуваються масові невиплати за кредитами та стрімке зростання індексу покриття резервів.

Поступово відбувається перехід до наступної фази кредитного циклу – кризи. Рівні індикаторів простроченої заборгованості, кредитної глибини та індексу покриття резервів досягають свого максимального значення. Рівень цін на нерухомість стрімко знижується, адже призупиняється кредитування. Поступово (після 01.01.2010 р.) починається фаза кредитної стагнації, про що свідчить зупинення темпів падіння процесів кредитування. Рівень кредитної глибини поступово знижується, а частка простроченої заборгованості за кредитами перестає зростати.

Висновки з проведеного дослідження. Сучасні умови розвитку банків потребують формування системи показників, використання та аналіз яких будуть сприяти прийняттю своєчасних антикризових дій. В процесі

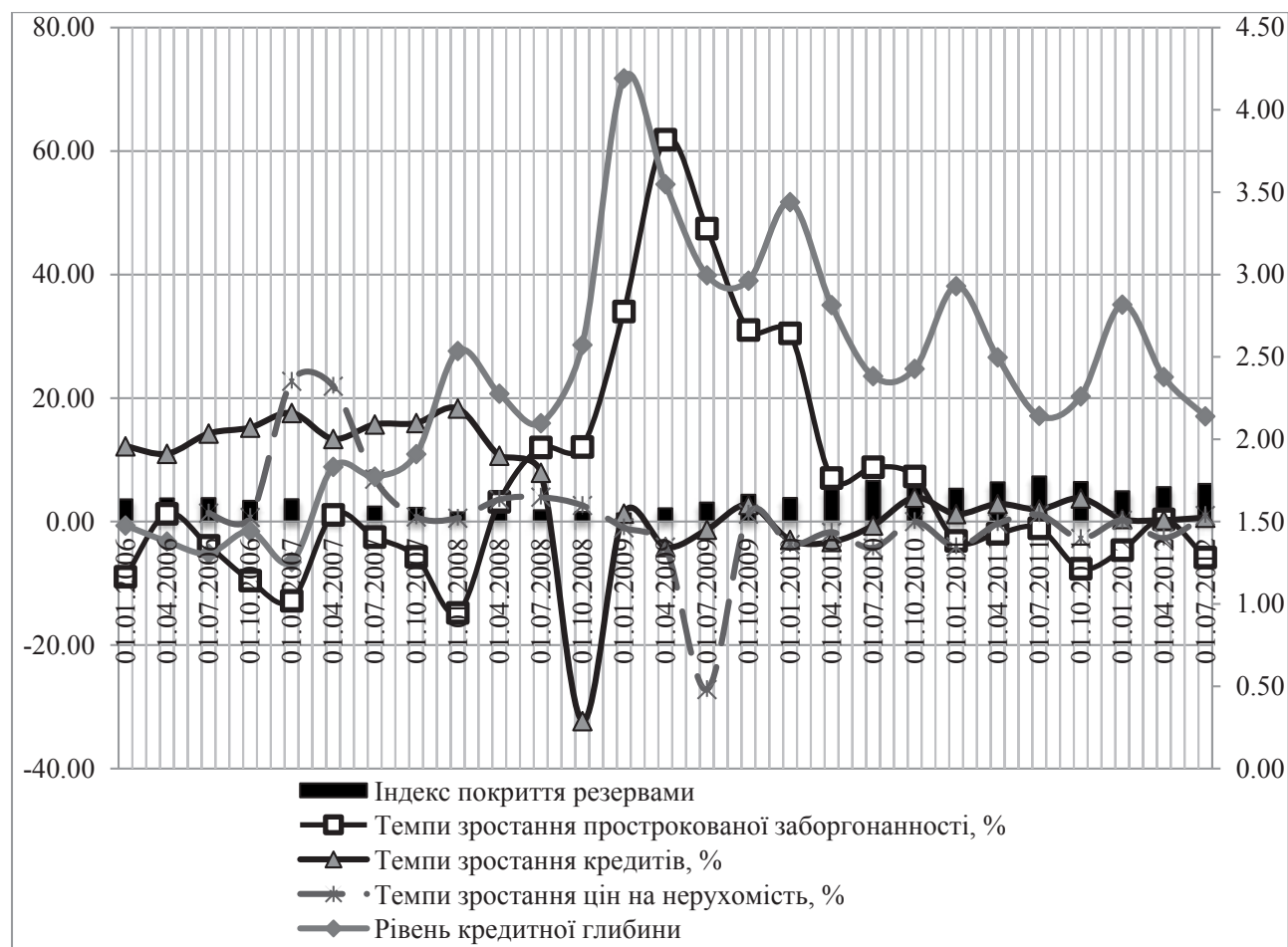


Рис. 1. Індикатори циклічності руху кредитних ресурсів банківської системи України

Джерело: побудовано автором за даними: [8]

впливу фінансової глобалізації на циклічність розвитку економіки актуалізуються проблеми управління кредитними циклами банків.

У результаті проведеного аналізу індикаторів руху кредиту було визначено та проаналізовано основні вітчизняні та міжнародні індикатори кредитного циклу та виявлено їх основні недоліки. У дослідженні запропоновано систему індикаторів та проведено аналіз змін фаз циклічності руху кредитних ресурсів, які адаптовано до вітчизняної специфіки функціонування банківського сектору. Запропоновану систему індикаторів було задіяно в дослідженні для аналізу кредитного циклу вітчизняних банків 2006-2012 рр., в процесі якого спостерігалась чітка динаміка значень індикаторів, що створило умови для виокрем-

лення основних фаз кредитного циклу та часових меж переходу від однієї фази до іншої.

Аналіз міжнародного та вітчизняного досвіду управління кредитними ризиками дозволив дійти висновку, що банківському сектору України необхідно враховувати та проводити детальний аналіз феномену циклічності руху кредиту. Для цього потрібна побудова ефективної системи індикаторів кредитного циклу, використання якої буде сприяти більш ефективному реагуванню на зміни та впровадженню антикризових дій. Саме така система повинна стати основою системи контрциклічного регулювання, впровадження якої дозволило протидіяти коливанням у національному банківському секторі з метою мінімізації витрат за кредитними ризиками.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Bernanke B.S., Gertler M., Gilchrist S. The financial accelerator in a quantitative business cycle framework // Handbook of Macroeconomics, Vol 1. – 1999. – P. 1341-1393.
2. Армамонов В.М. Кредитные циклы: эконометрический анализ и выводы; Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова. – Экономика, 2015. – № 4 – С. 113-122.
3. Бураков, Д.В. Управление цикличностью движения кредита: монография / М. : Издательство «Русайнс», 2015. – 288 с.
4. Жердецька Л.В. Обґрунтування показників для оцінки зон кредитного ризику банків України / Глобальні та національні проблеми економіки, 2015. – № 8. – С. 979-982
5. Луняков О. Ендогенна природа циклічності кредитного ринку // Вісник Національного банку України – 2012. – № 11 – С. 43-47.
6. Кретов Д.Ю. Вплив розвитку економіки на циклічність кредитної діяльності банку // «Молодий вчений». – № 7(22). – Частина 1, липень. – 2015 р. – С. 81-87.
7. Діяльність банків на кредитному ринку в умовах асиметрії інформації: монографія/ [Л.В. Кузнєцова, Я.С. Андреєва, Л.В. Жердецька та ін.]; за ред. д-ра економ. наук, проф. Л.В. Кузнєцової. – Одеса: ОНЕУ, 2015. – 289 с.
8. Офіційне Інтернет-представництво Національного банку України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bank.gov.ua.

UDC 336.1

Influence of state policy on a financial system of the country

Lytvynenko O.D.

Candidate of Economics, Associate Professor
Department of Finance, Accounting and Auditing
Kharkov Trade and Economics Institute of
Kyiv National Trade and Economics University

The objective of this research consists in establishment of model of social and economic development under the influence of transformations in modern Ukrainian society. Following the results of the carried-out work conclusions in the directions of development of the theory and practice of public finances which are result of influence of public transformations which are endured now by Ukraine are formulated.

Keywords: financial system, financial policy, state financial policy, model of social and economic development, public finances, public choice.

Литвиненко О.Д. ВПЛИВ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ НА ФІНАНСОВУ СИСТЕМУ КРАЇНИ

Мета даного дослідження полягає у встановленні моделі соціально-економічного розвитку під впливом перетворень у сучасному українському суспільстві. За підсумками проведеної роботи сформульовані висновки щодо напрямків розвитку теорії і практики державних фінансів, які є результатом впливу суспільних трансформацій, що нині переживає Україна.

Ключові слова: фінансова система, фінансова політика, державна фінансова політика, модель соціально-економічного розвитку, державні фінанси, суспільний вибір.

Литвиненко О.Д. ВЛИЯНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ НА ФИНАНСОВУЮ СИСТЕМУ СТРАНЫ

Цель данного исследования заключается в установлении модели социально-экономического развития под влиянием преобразований в современном украинском обществе. По итогам проведенной работы сформулированы выводы по направлениям развития теории и практики государственных финансов, которые являются результатом влияния общественных трансформаций, которые в настоящее время переживает Украина.

Ключевые слова: финансовая система, финансовая политика, государственная финансовая политика, модель социально-экономического развития, государственные финансы, общественный выбор.

Statement of a problem. Functioning of a financial system is directed to the solution of the certain tasks facing society. To these tasks also the organization of the financial relations in the state, processes of movement and placement of financial resources and pricing on them submit, to a proportion between their centralization and decentralization, an order of forming, distribution and income redistribution, an orientation of expenses of certain subjects of business activity, citizens and the states, a structural ratio between certain spheres and links of a financial system, nature of relations between them, proportions between individual and public consumption. At the same time it is possible almost any number of options of the organization of the financial relations and financial activities from which it is reasonable to choose such most of which suits the country in certain time. The choice of these options constitutes a basis of financial policy which is performed by the state. Development of society is followed by need of increase in

high-quality level of forming and implementation of financial policy. That financial policy could promote development of economy and economic policy, it shall reveal timely the need for financial resources determined a link of the national economy and sources of their mobilization. In such aspect we will note about need of development of a financial system, increase in efficiency of forming and implementation of financial policy for interrelation with transformational economic processes.

Analysis of the last researches and publications. The big contribution to a research of theoretical and practical bases of forming and implementation of financial policy of the state was made by the Ukrainian scientists: V. Andrushchenko, S. Bukovinsky, A. Buryachenko, A. Vasilik, A. Danilenko, V. Zimovets, T. Efimenko, A. Kirilenko, L. Lysyak, S. Lutsishina, I. Lyuty, A. Myarkovsky, V. Oparin, D. Polozenko, M. Romanovsky, V. Fedosov, I. Chugunov, N. Sheludko, L. Shinkaruk, S. Yury and others.

Separate aspects of financial policy as instrument of influence on social and economic development of the state were researched by foreign scientists: Sh. Blankapt, B. Boldirev, J. Buchanan, A. Wagner, V. L. dollar. Drobozina, J. Keynes, A. Laffer, to Ts. Ma, D. Ricardo, P. Samuelson, A. Smith, J. Stiglitz, etc.

But despite the scientific and practical value of the published works, a number of questions on a perspective of financial policy of the state remain debatable, as caused the purpose and the choice of a subject of a research.

Statement of the main material of a research. The main objective of the state financial policy is an economic development which is considered as process of transition from the lowest to the highest stages and which level is determined by GDP amounts, performance level of production factors. The state financial policy influences economic development not directly, and indirectly, via separate financial and monetary levers on finance of the institutional units and sectors connected in a financial system. Carrying out system financial policy requires a clear understanding not only separate objects of its influence (finance of institutional sectors), but also forms and nature of interrelation between them which together constitute a financial system of the country. For understanding of influence of the state financial policy on economy through a financial system it is possible to use both value judgments, and quantitative methods.

By A. Romanenko's determination, "the financial system is a set of the spheres of the financial relations having features in mobilization and use of financial resources, the corresponding management personnel and legal support" isolated, but interconnected among themselves [1, p. 22]. Determination of a financial system through a concept of spheres of the financial relations, isn't an analytical concept of the first order, requires amendments. The financial system really includes the relations financial, debt, tax and in the sphere of corporate laws, however its basis – not the relations, but a saving of institutional units which are the financial relations interconnected among themselves. Backbone elements is not spheres of the financial relations, but institutional sectors of economy.

P. Yukhimenko, V. Fedosov define a financial system as "set of the separate links of the financial relations and financial institutions (institutes) settled by financial precepts of law by means which the centralized and decentralized funds of financial resources and money are formed, dis-

tributed and used" [2, p 57]. Determining a financial system, it is reasonable to apply analytical concepts of financial science of the first order (the income, the equity, profit, a debt) which are clear and can test quantitative transformations and aggregating.

By T. Efimenko's determination, the financial system is a set of various spheres of the financial relations in the course of which various cash funds are created and used, is divided into system of public finances and finance of the entities [3, p. 18]. Such separation concretizes structure of a financial system, but completely doesn't open its content.

The methodological approaches considered above lack assessment of a role and the place of sector of finance corporations in economic development, authors avoid a specification and content of a concept a financial system.

Deep questions of functional purpose of a financial system in the Ukrainian economic science are researched by V. Oparin. In the context of the reproducing function of finance on V. Oparin as a financial system belong [4, p. 25]: 1) mobilization and optimum placement of financial resources; 2) providing methods of movement of financial resources in time and space; 3) ensuring liquidity and risk management; 4) forming of information support. In the context of distribution function of finance the financial system performs functions: 1) resource allocation between private and state sectors; 2) ensuring equitable distribution of the income in society; 3) implementation of an income redistribution for the purpose of elimination of the imbalances caused by shortcomings of market mechanisms; 4) forming of system of forms and methods, tools and levers of financial influence on rates and proportions of social and economic development.

It is important that financial policy influences a financial system as an object which contains separate are interconnected, but components aren't interchanged. As an alternative the stated above determination of a financial system as sets of spheres of the financial relations, other economists suggest to identify it in a confined sense as system of financial intermediaries.

At the heart of this approach regulations that in market economy the financial system mediates distribution and an income redistribution and the equity between economic actors through sector of finance corporations. According to such alternative approach understand system of financial intermediaries who provide redistribution and effective use of free financial resources as the concept "financial system" [5].

The American economists V. Dollar and to Ts. Ma call intersentries and interpersonal resource transfers by "primary function" of a financial system [6, p. 5]. Resources as a subject of such transfer should be understood as various forms of assets, including non-current assets, inventories and financial assets. Resources the equity is a concept wider, than. In fact, it is assets of all institutional sectors, including assets of sector of finance corporations. The term of "intersentry transfer of resources" means delay of use of the income and provision of resources in temporary use.

In case of such approach the financial system is a market model, in its center there is a financial market (in case of some approaches also sector of finance corporations). Recently such approach is purchased by development as reaction of an economic thought to growth of a role of the financial markets and sector of finance corporations in comparison with public finances (fig. 1) [7, p. 102].

Methodologically correctly displaying circulation of financial resources as liquid form of the equity, market the model includes movement both debts, and the equity between sectors through sector of finance corporations which is a link between savings and investments.

Thus, it is possible to allocate two alternative approaches to essence of a financial system of

the country. The first is a set of finance of various institutional sectors which conditionally unites in single system as autonomous, but interconnected among themselves (finance of sectors of non-financial corporations (NFC), households (HH), nation-wide management (NWM) and the finance corporations (FC)). The second is the shift of the center of a financial system in sector of finance corporations or sector of nation-wide management (a market or a state system). The financial system in our understanding has no central link, isn't hierarchical system. The state financial policy can render on such system important, but not determining influence.

Transformational processes cause reorientation of priorities of the state social and economic policy regarding service trade development stimulation, enhancement of policy of social protection of the population and income redistribution. For implementation of specified the model of social and economic development of the country needs upgrade.

For allocation of certain features, in particular on forming and implementation of financial policy of the state, it is reasonable to analyses the main models of economic development.

The American model is based on the principles of liberal functioning of market economy and is characterized by high extent of development of the competitive free market. Important

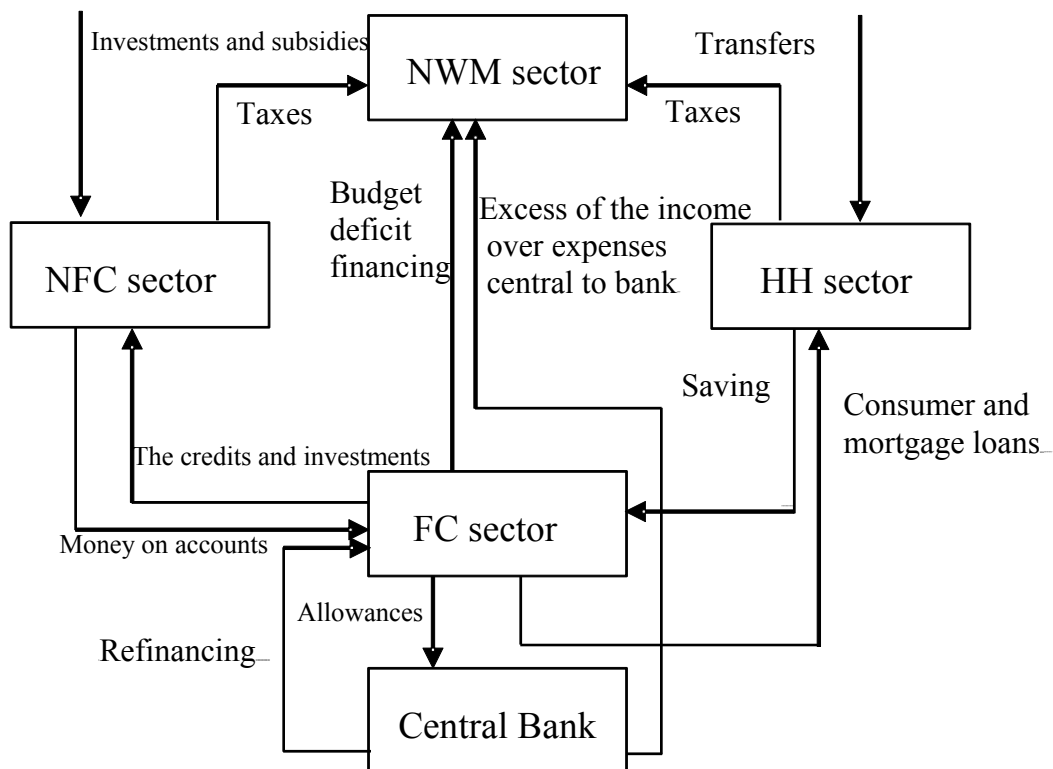


Fig. 1. Circulation of financial resources in economy

signs of this model of economic development is ensuring high labor productivity level, creating favorable conditions for development of an entrepreneurship, orientation of each member of society to achievement of personal success, creation of appropriate level of quality of life for social payments and benefits, needy by provision. It is necessary to notice that the priority when forming fundamentals of financial and economic policy of the state is provided to the questions of ensuring social equality or social solidarity important increase in welfare the most active segments of the population – entrepreneurs is recognized. Tax policy at the same time goes for increase in specific weight of the direct taxes in general structure of the budget receipts, enhancement of the assessed taxes and functioning of an effective progressive scale of the taxation [8, pp. 148-154].

The Asia-Pacific model of economic development assumes a combination of interests of the certain individual and collective society, provides the accelerated development of a human capital and promotes the most effective reproduction of a human factor as instrument of stimulation of economic growth. Maintenance of sufficient level of competitiveness of national economy, performance improvement of work and active measures from the state for non-admission of considerable differentiation of the individual income of the population are important [8, pp. 155-163].

The neoliberal Western European economic model assumes a dualistic combination of provisions of the theory of social market economy of A. Müller-Armaka and the ideas of the freiburg economic school propagandizing free market economy. Such model of the state economic policy showed importance of search of an optimum combination of systems of market self-regulation and state financial and economic regulation [8, pp. 164-173].

The Scandinavian model of social and economic development is characterized by the high level of cost efficiency, social protection, equitable distribution of the income, efficient budget fiscal regulation. The priority direction of implementation of social policy of the state is provision of the individual address public assistance, increases transparency and system effectiveness of social security of society [9, p. 243].

Forming of financial policy takes place at each separate accounting entity, and depends on the purpose formulated by a management of such subjects. Development of society in developed countries gradually approaches civil society in which nationwide financial to a problem decide

on the basis of the choice of each member of this society. In the conditions of civil society and use of public finances both economic, and political factors influence. Their influence has a talk with the help of the theory of the public choice.

The theory of the public choice researches interdependence of political and economic events, finds out the principle of economic regulation of development taking into account political processes in society. Distinguish from questions which are considered theories of the public choice such as:

- Use of public finances;
- Process of vote and its influence on public financing;
- Economic activity of the government (including with use of public funds), etc. [10, p. 23].

Use of public finances in civil society depends on the choice of the majority of the population. The essence of the rule of the majority consists that the most part of voters vote for the financial program of that batch which implementation leads to growth of the income of the majority of the population. But in case of the choice by the majority of the financial program of a certain batch (block) it is necessary to consider interests and minorities because it, finally, can negatively affect the income of the majority. So, increase in taxes on solvent segments of the population leads to growth of "shadow" economy and reduction of budget revenues. Finally to suffer from it also the majority. It is possible if the public choice concerning public finances it is made on all conditions of the choice in democratic society, in it is established political balance when in society a certain surplus of Gross Domestic Product which can be divided between all members of society is created, without reducing the income of any group.

Generally development of financial policy is characterized to the following directions:

- Increase in public welfare. For this purpose financial policy shall promote growth of production efficiency and, first of all, work performance improvement;
- Mobilization and use of financial resources for ensuring expanded reproduction, welfare actions, defenses, management and other requirements of society;
- Enhancement of the financial mechanism which causes forming of optimum amount of financial resources and their rational placement and use and a prohibition of the technologies menacing to health of the person. At the same time production divisions shall incur expenses on compensation of recovery of the environment.

Deepening of integration of national economies in world, strengthening of globalization processes, dynamism of economic transformations cause enhancement of functioning of the specified models of social and economic development. It is reasonable to note that monetary and budget tax policy is the most powerful instrument of state regulation of social and economic development of the country. Forming and implementation of effective financial policy shall be based on set of the corresponding principles which determine basic model of a ratio and interaction of components of the state financial policy. Efficiency rate of implementation of financial policy will be determined by the level of accounting of requirements and interests of subjects of a financial system and society in general.

Creation of effective financial policy will proceed from those realities which exist at the macrolevel and consequently the state financial policy actually is primary on which finance solutions of other subjects will be based and generated. It will directly influence those decisions which are formulated and take root at the level of regional and municipal authorities of the power. Therefore it is possible to talk financial policy as about a concept which is directly connected with management of financial resources of all links of a financial system as the states in general (including its territorial units), and the entities and the organizations.

According to forecasts of analysts, in the current year the economy of many countries of the world will be in a recession phase. The problems and imbalances in systems of public finances which aggravated in the conditions of world financial and economic crisis will become

its factors. Narrowing of the income with a simultaneous sharp growth of financing expenses of large-scale anti-recessionary programs created enormous deficits in budgets of a significant amount of the countries and forced them to increase debt borrowings excessively.

For approach of a financial system of Ukraine to standards of the European Union it is necessary to enhance public finances of our country. Complexity of their reforming consists in unequal approaches of different political forces of Ukraine to this question. But that financial policy could promote development of economy and economic policy, it shall reveal timely the need for financial resources determined a link of the national economy and sources of their mobilization. And mobilization of necessary resources shan't limit development of the separate entities or subjects of society, were a source of forming of these resources.

Conclusions from the conducted research.

The existing models of economic development definitely are transformed by adaptation of instruments of stimulation of social and economic development of other models, at the same time using own components of the financial mechanism of economic growth. Need of financing of priority actions of implementation of the corresponding model of social and economic development substantially influences the mechanism of forming and structure of financial policy of the state.

Summing up, it should be noted that Ukraine is in difficult economic conditions therefore the precise plan of the problem resolution of reforming of system of finance of public sector of economy based on developed strategic objective according to market conditions is necessary.

REFERENCES:

1. Romanenko O. R. Finance: textbook / O. R. Romanenko. – Kiev: Center of ducational literature Publ., 2006. – 312 p.
2. Theory of finance: textbook / (Yukhimenko P. I., Fedosov V. M., Labezniuk L. L., Boyko S. V.) under the editorship of V. M. Fedosov, S. I. Yury. – Kiev: Center of ducational literature Publ., 2010. – 576 p.
3. Financial system of Ukraine: interaction of corporate and state sectors: monograph / T. I. Efimenko, I. A. Lyuty, S. S. Gasanov, etc.; DNU "Academician Finn. managements". – Kiev: DNU "Academician Finn. managements" Publ., 2012. – 243 p.
4. Oparin V. M. Financial system of Ukraine: monograph / V. M. Oparin. – Kiev: KNEU Publ., 2005. – 240 p.
5. Economic dictionary: banking, the stock market / under the editorship of Alekseenko L. M., Alekseenko V. M., Yurkevich A. I. – Kiev: "Maksimum" Publ., 2001. – 592 p.
6. Veronika Dolar and Cesaire Meh. Financikal Structure and Economic Growth A Non-Technical Survey // Bank of Canada. – Working Paper 2002 – 24. September 2002. – 35 p.
7. Financial and monetary levers of economic development of Vol. 1 / under the editorship of the member correspondent of NAN of Ukraine A. I. Danilenko. – Kiev: Phoenix Publ., 2008. – 468 p.
8. International strategy of economic development: education guidance / (U. G. Kozak, V. V. Kowalewski, N. S. Logvinova, etc.); under the editorship of Yu. G. Kozak, V. V. Kowalewski, I. V. Liganenko. – [2-nd publ.] – Kiev: Center of educational literature Publ., 2009. – 356 p.

9. Shvaika L. A. pricker State regulation of economy: education guidance / L. A. Shvaika. – Kiev: Knowledge Publ., 2006. – 435 p.
10. Carlin M. I. Public finances of Ukraine: studies. / M. I. Carlin. – Kiev: Knowledge Publ., 2008. – 349 p.

УДК 336.71:65.012.12

Оцінка фінансової стійкості банківської системи на основі індикаторів та економічних нормативів НБУ

Лінтур І.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів
Мукачівського державного університету

Кочік Т.В.

магістрант
Мукачівського державного університету

Охарактеризовано основні методики оцінки фінансового стану банківської системи, якими керується НБУ. З'ясовано необхідність застосування різних методик для оцінки фінансової стійкості комерційних банків з метою виявлення ширшого кола проблем, які стосуються ефективності функціонування банківської системи.

Ключові слова: комерційні банки, банківська система, фінансова стійкість, індикатори фінансової стійкості, економічні нормативи НБУ.

Линтур И.В., Кочик Т.В. ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ НА ОСНОВЕ ИНДИКАТОРОВ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ НОРМАТИВОВ НБУ

Охарактеризованы основные методики оценки финансового состояния банковской системы, которыми руководствуется НБУ. Выяснено необходимость применения различных методик для оценки финансовой устойчивости коммерческих банков с целью выявления широкого круга проблем, касающихся эффективности функционирования банковской системы.

Ключевые слова: коммерческие банки, банковская система, финансовая устойчивость, индикаторы финансовой устойчивости, экономические нормативы НБУ.

Lintur I.V., Kochik T.V. BANKING SYSTEM FINANCIAL STABILITY EVALUATION ON THE BASIS OF INDICATORS AND PRUDENTIAL REGULATIONS OF THE NBU

The main evaluation methods of banking system financial stability, which guide the NBU, are characterized. There is determined a necessity to apply different methods for evaluation of commercial banks financial stability for the purpose of revealing a wide range of issues associated with the efficiency of the banking system functioning.

Keywords: commercial banks, banking system, financial stability, indicators of financial stability, prudential regulations of the NBU.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Банківська система кожної держави, незалежно від її економічної моделі та організації суспільних відносин, відіграє провідну роль у забезпеченні руху грошових потоків. Стійкий розвиток економіки, в т. ч. її важливої ланки – банківської системи, є ключовою проблемою сучасності. Нестабільність національних економік, нерівномірність економічного розвитку окремих країн, які посилюються спекулятивними операціями банків, призводять до національних банківських криз та є наслідком світових фінансових потрясінь.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема фінансової стійкості банків та її оцінки присвячено праці багатьох провідних зарубіжних і вітчизняних учених.

Серед зарубіжних фахівців, які приділили увагу даній тематиці, можна назвати таких авторів, як: К.Дж. Барлтрон, Д.У. Блекуелл, Е. Гілл, Е.Дж. Делан, Д.С. Кидуелл, Р. Коттер, Д. МакНотон, Р.Л. Петерсон, Е. Рід, П.С. Роуз, Дж.Ф. Сінкі, І.Є. Амелін, Л.Г. Батракова, А.П. Крутов, О.І. Лаврушин, Ю.С. Масленченков, Г.С. Панова та ін., а серед вітчизняних економістів слід відмітити праці А.М. Мороза, В.М. Кочеткова, А.А. Пересади, А.О. Єпіфанова, І.В. Сала, В.В. Вітлінського, М.І. Савлука, В.В. Коваленко, О.Й. Шевцової, А.М. Герасимовича, О.М. Тридіда, І.М. Чмутової та інших.

Вивчення праць вказаних науковців дозволяє ґрунтовно підійти до дослідження сутності поставленого наукового завдання, а також виявити питання, що залишаються невирішеними.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз основних індикативних показників діяльності банківської системи України з ціллю оцінки її фінансової стійкості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління фінансовою стійкістю банківської системи входить до складу фінансової безпеки держави через реалізацію грошово-кредитної безпеки. Зазначене, можна прослідкувати на основі розгляду систем індикаторів, які пропонують різні науковці.

Моніторинг та аналіз індикаторів дозволяють сформулювати висновки про існуючі показники та ймовірність виникнення відхилень розвитку банківської системи, розробити пропозиції щодо застосування інструментів управління банківським сектором.

На наш погляд, індикатори оцінки фінансової стійкості банківської системи доцільно представити показниками двох рівнів (рис. 1).

Таким чином, можна стверджувати, що індикатори фінансової стійкості входять до складу загальної оцінки рівня фінансової безпеки держави.

Національним банком України також розраховуються індикатори фінансової стійкості, котрі враховують сукупний вплив різних факторів та розрив між макроекономічною статистикою й мікропруденційною базою даних.

Індикатори фінансової стійкості – це показники поточного фінансового стану і стійкості фінансових установ країни та їхніх контрагентів із секторів корпорацій і домашніх господарств.

Вони включають як агреговані дані по окремих установах, так і показники, що дають уявлення про ринки, на яких діють фінансові установи.

Серед, основних статистичних індикаторів фінансової стійкості банків НБУ виділено наступні:

11 – співвідношення регулятивного капіталу до зважених за ризиком активів;

12 – співвідношення регулятивного капіталу 1 рівня до зважених за ризиком активів;

13 – співвідношення недіючих кредитів без урахування резервів до капіталу;

14 – співвідношення недіючих кредитів до сукупних валових кредитів;

16 – норма прибутку на активи;

17 – норма прибутку на капітал;

18 – співвідношення процентної маржі до валового доходу;

19 – співвідношення непроцентних витрат до валового доходу;

110 – співвідношення ліквідних активів до сукупних активів;

111 – співвідношення ліквідних активів до короткострокових зобов'язань;



Рис. 1. Індикатори оцінки фінансової стійкості банківської системи [1]

I12 – співвідношення чистої відкритої позиції в іноземній валюті до капіталу [2].

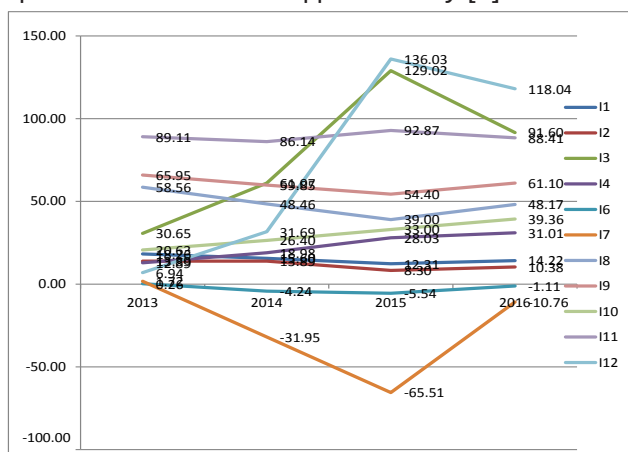


Рис. 2. Динаміка основних індикаторів фінансової стійкості банківської системи України за 2013-2016 рр.

На рисунку 2 наведено динаміку основних показників індикаторів фінансової стійкості банківської системи України за 2013-2016 рр.

Як бачимо з рисунку 2 динаміці індикаторів фінансової стійкості спостерігається загальна негативна тенденція до спаду у 2015-2016 рр. майже по всім показникам.

Підсумовуючи зазначене, можна зробити висновок про доцільність реалізації системи індикаторів фінансової стійкості, які охоплюють усі аспекти та дають змогу оцінити стан підсистем, що входять до стратегічного набору механізму стратегічного управління фінансовою стійкістю банківської системи.

У таблиці 1 подано значення економічних нормативів капіталу, які встановлено НБУ, для комерційних банків.

Рисунок 3 демонструє тенденції змін нормативів капіталу по системі банків України за 2008-2016 рр. (на початок року).

Необхідно зазначити, що за аналізований період, деякі банки таки збільшили свій регулятивний капітал, але це відбулося внаслідок вливання додаткових коштів власниками банків, з метою запобігання банкрутства фінансових установ.

Норматив достатності (адекватності) регулятивного капіталу (його рівень повинен бути не менше 10%) протягом вищезазначеного періоду зменшувався.

Ще станом на 01.01.2014 року він становив 18,26%; у 2015 р. – 15,6%; а станом на початок 2016 р. – 12,3%. Як бачимо, достатність капіталу знижується і це є досить несприятливим показником.

Таблиця 1

Значення економічних нормативів капіталу по системі банків України за 2008-2016 рр. (на початок року) [2]

Норматив	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Регулятивний капітал (млн. грн) H1	72264704	123065598	135802128	160896945	178454	178908	204975	188948	129816
Норматив достатності (адекватності) регулятивного капіталу (не менше 10%) H2	13,92	14,01	18,08	20,83	18,9	18,6	18,26	15,6	12,31

Таблиця 2

Значення економічних нормативів ліквідності по системі банків України за 2008-2016 рр. (на початок року) [2]

Норматив	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Норматив миттєвої ліквідності (не менше 20%) H4	53,60	62,38	64,45	58,80	58,48	69,26	56,99	57,13	78,73
Норматив поточної ліквідності (не менше 40%) H5	75,31	75,16	72,90	77,33	70,53	79,09	80,86	79,92	79,98
Норматив короткострокової ліквідності (не менше 60%) H6	39,93	32,99	35,88	91,19	94,73	90,28	89,11	86,14	92,87

У таблиці 2 подано значення економічних нормативів ліквідності, які встановлено НБУ, для комерційних банків.

Норматив миттєвої ліквідності встановлюється з метою контролю за спроможністю банку забезпечити своєчасне виконання

своїх грошових зобов'язань за рахунок високоліквідних активів (коштів у касі на кореспондентських рахунках), його рівень повинен бути не менше 20%. Станом на 01.01.2014 р. цей норматив становив 56,99%; станом на 01.01.2015 р. – 57,13%, а станом на

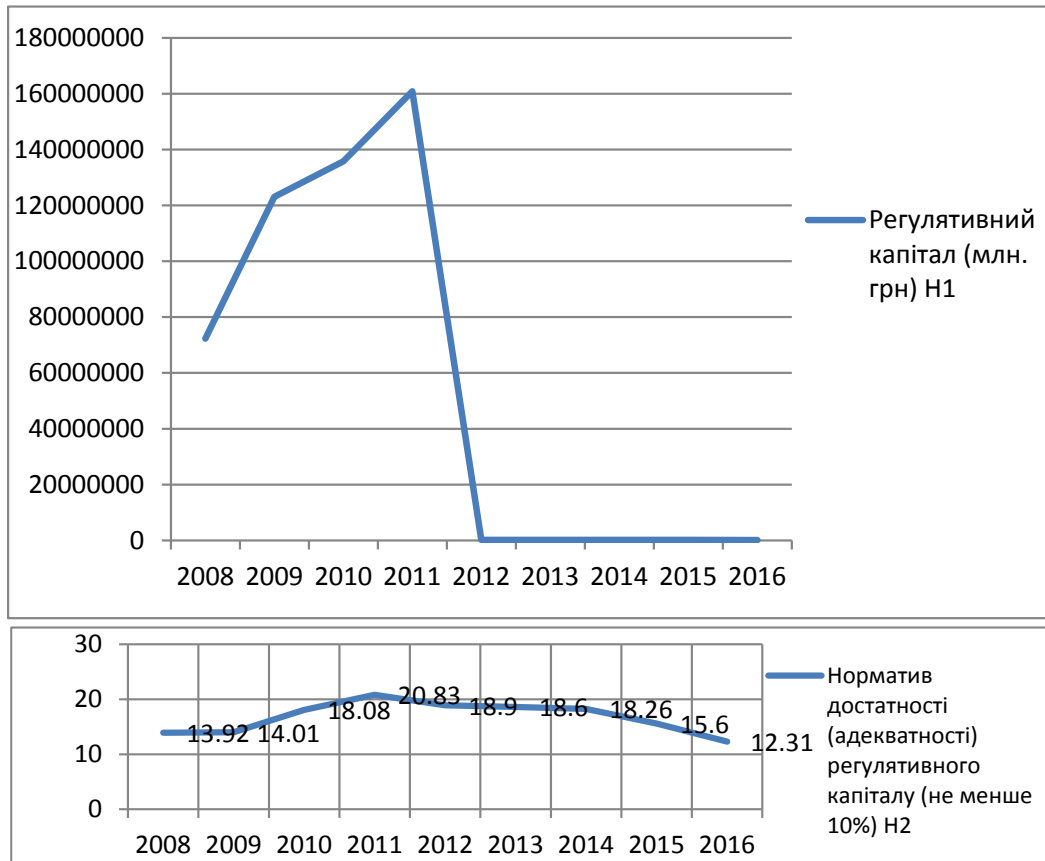


Рис. 3. Динаміка нормативів капіталу по системі банків України за 2008-2016 рр. (на початок року)

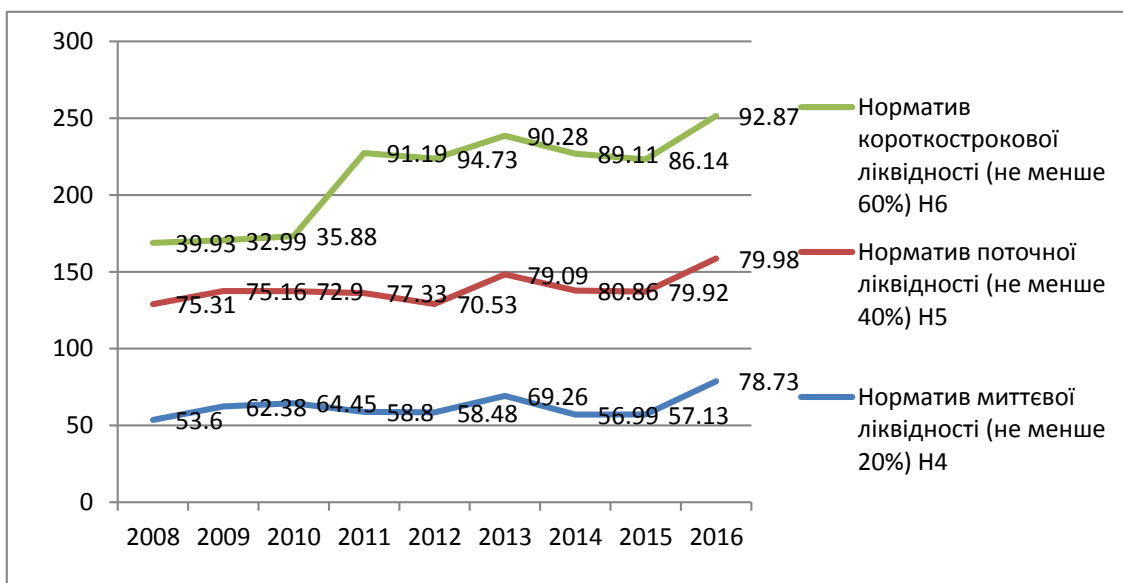


Рис. 4. Динаміка нормативів ліквідності по системі банків України за 2008-2016 рр. (на початок року)

01.10.2015 – 78,73%. Динаміка цього показника є позитивною та знаходиться у межах достатнього рівня.

Норматив поточної ліквідності встановлюється для визначення збалансованості термінів і сум ліквідних активів та зобов'язань банку, нормативне значення повинно бути не менше 40%.

Протягом останніх років цей норматив становив відповідно 80,86%; 79,91%; 79,98%. Тобто, не дивлячись на те, що динаміка нормативу має негативну тенденцію, він залишається у межах допустимого рівня.

Норматив короткострокової ліквідності визначається як співвідношення ліквідних активів до короткострокових зобов'язань, його рівень має бути не менше 60%.

Аналіз нормативу короткострокової ліквідності показує, що станом на початок 2014 року його рівень становить 89,11%, на початок 2015 р. – 86,14%, на початок 2016 р. – 92,87%, тобто всі показники залишаються в межах норми.

Рисунок 4 демонструє тенденції змін нормативів ліквідності по системі банків України за 2008-2016 рр. (на початок року).

Таблиця 3 демонструє значення нормативів ризику по системі банків України за 2008-2016 рр.

Норматив великих кредитних ризиків за останні три роки зріс майже вдвічі із 172,05 на початок 2014 р. до 364,14 у 2016 р. Це свідчить про підвищення ризикованості кредитної діяльності та погіршення якості сукупного кредитного портфеля.

Рисунок 5 демонструє тенденції змін нормативів ризику по системі банків України за 2008-2016 рр. (на початок року).

Норматив загальної суми інвестування встановлюється для обмеження ризику, пов'язаного з операціями вкладання (прямого чи опосередкованого) коштів банку до статутних капіталів будь-яких юридичних осіб, що може призвести до втрати капіталу банку. Цей норматив характеризує використання капіталу банку для придбання акцій будь-якої юридичної особи і є непрямым показником активності інвестиційної діяльності банків.

У 2008 році цей показник мав значення 9% (при нормі не більше 60%), а у 2016 р. впав до 1,1%. Це свідчить про припинення інвестиційної діяльності банку (див. табл. 4).

Рисунок 6 демонструє тенденції змін нормативів ризику по системі банків України за 2008-2016 рр. (на початок року).

Таблиця 3

Значення економічних нормативів ризику по системі банків України за 2008-2016 рр. (на початок року) [2]

Норматив	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Норматив максимального ризику на одного контрагента (не більше 25%) Н7	22,56	23,04	21,56	21,04	20,76	22,10	22,33	22,01	22,78
Норматив великих кредитних ризиків (не більше 8-кратного розміру регулятивного капіталу) Н8	171,06	187,36	169,21	161,20	164,46	172,91	172,05	250,04	364,14

Таблиця 4

Значення економічних нормативів інвестування по системі банків України за 2008-2016 рр. (на початок року) [2]

Норматив	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Норматив загальної суми інвестування (не більше 60%) Н12	9,05	5,52	3,12	3,35	3,24	3,48	3,15	2,97	1,1

Все це у сукупності із погіршенням якості кредитного портфелю й призвело до зниження рентабельності. Адже основний дохід банкам приносить кредитно-інвестиційна діяльність.

Показник рентабельності активів станом на 01.01.2014 р. становив 0,12%; станом на 01.01.2015 р. він має від'ємне значення та дорівнює – 4,07%; станом на 01.01.2016 р. рентабельність активів також має від'ємне значення та негативну тенденцію до зниження – 8,58% [2].

Таким чином, можна зробити висновки про неефективну діяльність комерційних банків. Банки зазнають збитків, внаслідок чого скорочується капітал банків і триває тенденція до

погіршення їх фінансової стійкості та ефективності діяльності.

Загалом банкам вдається підтримувати ліквідність на належному рівні за рахунок того, що в структурі активів переважають активи в первинні та вторинні резерви – вони є ліквідними, але не прибутковими. Обсяг прибуткових кредитних та інвестиційних операцій суттєво знизився і це проблеми не окремих банків, а загалом вітчизняної банківської системи. Криза є системною, і подолати її неможливо без втручання державних механізмів стабілізації.

Надійність банку є складовою фінансової стійкості, яка у свою чергу свідчить про наявність певних умов для ефективного використання ресурсів протягом тривалого періоду.

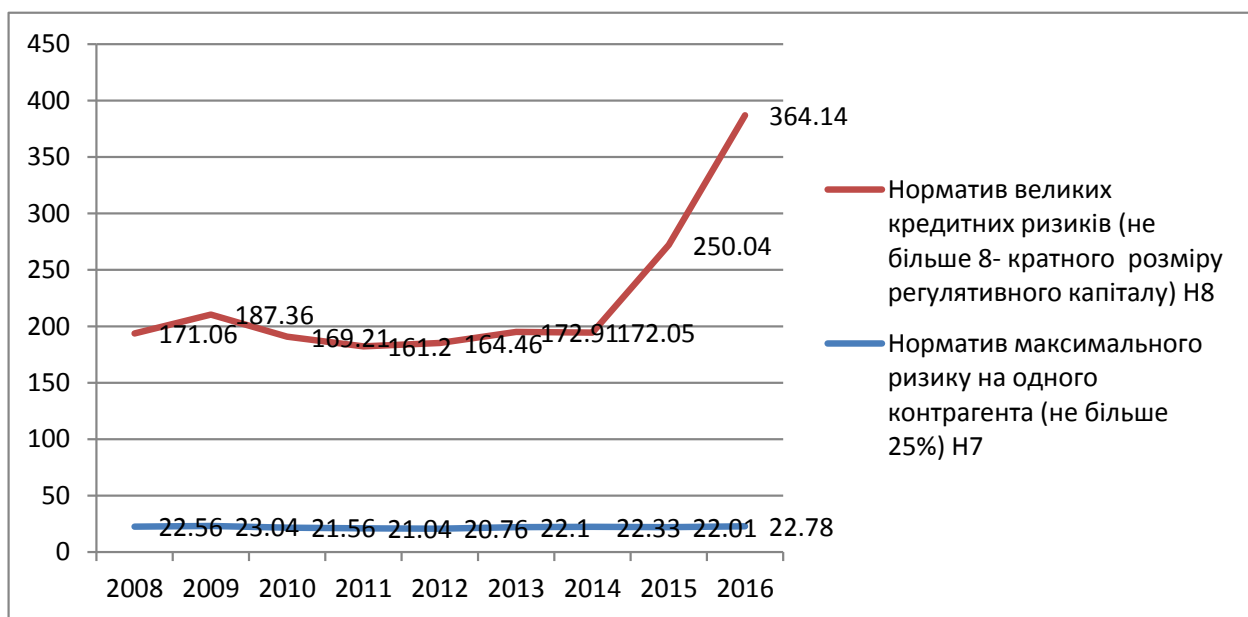


Рис. 5 Динаміка нормативів ризику по системі банків України за 2008-2016 рр. (на початок року)

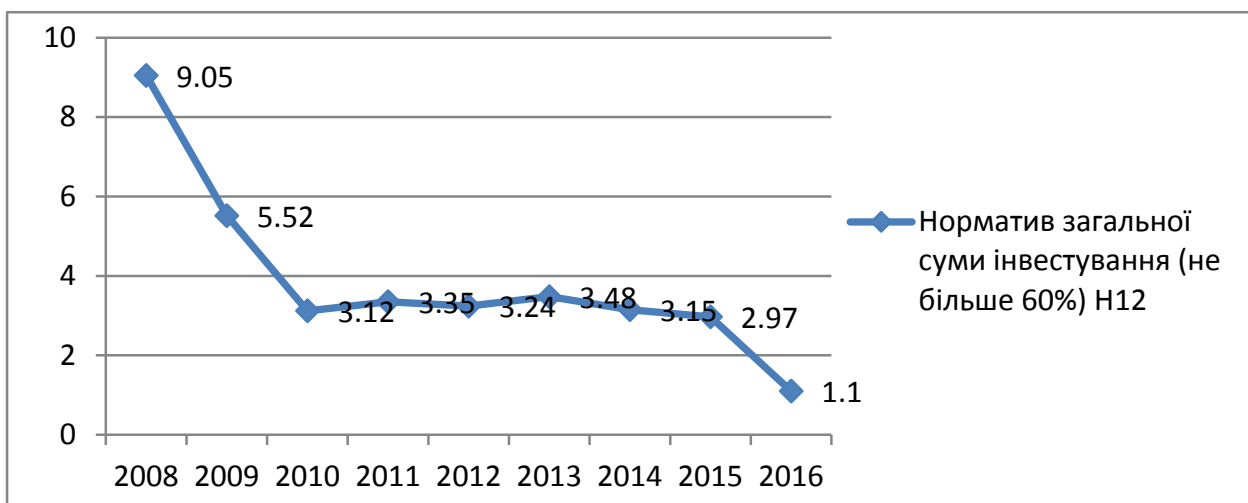


Рис. 6. Динаміка нормативів інвестування по системі банків України за 2008-2016 рр. (на початок року)

Отже, наразі банківська система України знаходиться в кризовому стані. Подолання кризи можливе лише за умов стабілізації економіки в цілому. Банкам вдається втримувати свою ліквідність лише через те, що вони розміщують свої активи у первинні та вторинні резерви (готівку, кошти на поточних рахунках у НБУ), тому що не ризикують вкладати їх у високодохідні активи. Ті ж банки, що не зменшують обсягів кредитування, поступаються якістю кредитного портфеля.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Незадовільна якість кредитного портфеля автоматично підвищує ризик та веде до формування додаткових резервів під кредитну заборгованість, а саме це у більшості банків і є причиною їх збитків. Інвестиційна діяльність майже всіх банків заморо-

жена. Маємо ситуацію коли з одного боку не зростають обсяги депозитів після потужного їх відтоку, тобто банки не мають залучених коштів. З іншого боку й розміщувати ці кошти у високодохідні активи ризиковано, тому що кредитування економіки в таких умовах проблематично. В умовах падіння обсягів виробництва, товарообороту, капітальних вкладень, погіршення фінансово-господарського стану, суб'єкти господарювання не можуть дозволити собі обслуговування кредитів. Альтернативою залишається кредитування споживчих потреб фізичних осіб, але й попит на споживчі кредити впав через зменшення реальних доходів на душу населення. Маємо замкнуте коло. Таким чином «одужання» банківської системи можливе лише за умов виходу економіки із кризи та відновлення росту ВВП.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Левицький В. В. Управління фінансовою стійкістю комерційного банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/.
2. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=3680&cat_id=36798.
3. Стегней М.І. Особливості антикризового управління капіталом банку / М.І. Стегней, І.Ф. Мороз // Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва, Серія «Економічні науки». – № 4. – 2014. – С. 199-206.
4. Стегней М.І. Фінансова санація та комплексна оцінка фінансового стану суб'єктів господарювання / М.І. Стегней, Г.Г. Білак, І.В. Лінтур // Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва, Серія «Економічні науки». – № 7. – 2014. – С. 359-368.

Методичні засади оцінки стійкості та ефективності формування місцевих бюджетів

Манюк Н.А.

студент

Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Юрій Е.О.

кандидат економічних наук, доцент,

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

У статті розглянуто методики визначення фінансової стійкості місцевого бюджету. Проаналізовано динаміку та структуру доходів бюджету міста Чернівців. На основі механізму оцінки ефективності формування бюджету визначено рівень фінансової стійкості бюджету міста Чернівців. Виявлено основні проблеми забезпечення фінансової стійкості місцевого бюджету та запропоновано шляхи їх вирішення.

Ключові слова: місцевий бюджет, фінансова стійкість, власні доходи бюджету, закріплені доходи бюджету, офіційні трансферти.

Манюк Н.А., Юрий Э.О. МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ УСТОЙЧИВОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ

В научной статье рассмотрены методики определения финансовой устойчивости местного бюджета. Проанализирована динамика и структура доходов бюджета города Черновцы. На основе механизма оценки эффективности формирования бюджета определен уровень финансовой устойчивости бюджета города Черновцы. Выявлены основные проблемы обеспечения финансовой устойчивости местного бюджета и предложены пути их решения.

Ключевые слова: местный бюджет, финансовая устойчивость, собственные доходы бюджета, закреплённые доходы бюджета, официальные трансферты.

Manyuk N.A., Yurii E.O. METHODOICAL FOUNDATIONS OF EVALUATION OF THE SUSTAINABILITY AND EFFECTIVENESS OF LOCAL BUDGET

The methods for determining the financial sustainability of local budget are considered in the article. Dynamics and structure of revenues of Chernivtsi city budget was analyzed. The level of financial stability of Chernivtsi city budget was determined by using the mechanism of evaluating the effectiveness of the budget. The main problems of the financial sustainability of local budget and the ways of solving these problems are identified in the article.

Keywords: local budget, financial stability, budget own revenues, budget fixed revenues, official transfers.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку бюджетної системи України та за умов децентралізації влади роль місцевих бюджетів у фінансовій системі держави стала домінуючою. За допомогою коштів місцевих бюджетів місцева влада забезпечує фінансування економічного і соціального розвитку території, їх благоустрій, розробляє місцеві програми підтримки малозабезпечених верств населення та інше. Тому виникає необхідність сконцентрувати увагу на дослідженні фінансової самостійності та стійкості місцевих бюджетів України. Саме стійкість кожного бюджету формує стійкість всієї бюджетної системи України загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оцінки фінансової стійкості та стану місцевих бюджетів досліджували вітчизняні й зарубіжні вчені: І.М. Вахович [2],

І.М. Камінська [3], Ю Карагозлю [4], Л.В. Лисяк [5], Г.Б. Поляк [3], О.Б. Снісаренко [6] та інші. Однак незважаючи на значну кількість методик оцінки фінансової стійкості місцевих бюджетів, питання удосконалення оцінювання методики стійкості бюджетів на сьогоднішній день є ще недостатньо вирішеними.

Постановка завдання. Метою даної статті є наукове обґрунтування та визначення найбільш ефективної методики розрахунку фінансової стійкості місцевого бюджету й виявлення за її допомогою основних тенденцій у формуванні та використанні фінансових ресурсів бюджету міста, а також розробка методичних і практичних рекомендацій щодо напрямів підвищення фінансової стійкості місцевого бюджету.

Виклад основного матеріалу. Питання фінансової стійкості місцевого бюджету мало-

досліджені у вітчизняній літературі, тому виникають складнощі у виборі методики її визначення.

У зв'язку з тим, що проблематика оцінки фінансової стійкості місцевого бюджету є достатньо новою у сучасній науковій думці, вітчизняні дослідники пропонують системи показників оцінювання, які суттєво відрізняються між собою. Як показав аналіз методик розрахунку наведених коефіцієнтів, деяким з них за однакової формули розрахунку науковцями присвоюються різні назви, і навпаки, одна і та ж назва коефіцієнта відповідає різним методикам його визначення. Крім того, склад системи показників, що пропонуються різними авторами, суттєво відрізняється, а тому результати оцінки з використанням одного набору показників можуть кардинально відрізнитись від результатів аналізу за іншою авторською методикою [4, с. 301].

Першу методику оцінки фінансової стійкості бюджету запропонував Г.Б. Поляк, який проводив оцінку в два етапи: 1) визначення стану територіального бюджету шляхом оцінки достатності доходів для покриття мінімально необхідних видатків; 2) розрахунок бюджетних коефіцієнтів, що характеризують різні сторони фінансового стану місцевих бюджетів [3, с. 302].

Але у зв'язку із необхідністю врахування особливостей українського бюджетного законодавства та неможливістю використання цього підходу в оригінальному вигляді українські науковці Снісаренко О.Б., Гавриленко А.О., Гребенікова О.В. зробили спробу адаптувати методику Г.Б. Поляка для визначення рівня фінансової стійкості бюджету до української бюджетної системи [6, с. 18–27].

Такі вчені як І.М. Камінська та Л.В. Лисяк розглядають фінансову стійкість регіону або місцевого бюджету насамперед у взаємозв'язку зі структурою джерел фінансування регіонального розвитку та рівнем залежності від зовнішніх джерел фінансування [3, с. 170–171; 5, с. 63].

Вахович І.М. пропонує методику визначення стійкості місцевого бюджету через розрахунок семи індикаторів, які повинні відповідати певним пороговим значенням [2, с. 90].

На нашу думку ефективнішою є методика оцінки фінансової стійкості місцевого бюджету, яка передбачає розрахунок та аналіз динаміки кількісних параметрів, при цьому охоплюючи і аналіз економічного та фінансового стану адміністративно-територіальної одиниці (рис. 1).

Методика представлена на рис. 1 включає широке коло показників, для розрахунку яких використовуються підсумкові дані виконання бюджету та основні показники соціально-економічного розвитку відповідної території.

Охарактеризуємо кількісні показники механізму визначення ефективності формування бюджету адміністративно-територіальної одиниці. Основним показником, який відображає рівень самостійності місцевих органів влади від центральних є частка власних доходів у доходах бюджету, та вказує на рівень самостійності місцевої влади у прийнятті рішень та здійсненні діяльності.

Наступним показником фінансової незалежності місцевого бюджету є частка власних і закріплених доходів у загальній структурі доходів місцевого бюджету. Чим більша частка власних та закріплених доходів у загальній сумі доходів, тим більш незалежним вважається місцевий бюджет, оскільки держава мінімально буде впливати на місцевий бюджет через систему трансфертів.

Показник співвідношення закріплених та власних доходів вказує на ступінь перевищення закріплених доходів над власними та характеризує ефективність діяльності органів місцевого самоврядування. Розрахунок цього показника на даному етапі розвитку бюджетної системи України набуває все більшої актуальності, так як у процесі проведення реформи децентралізації, повноваження місцевих органів влади у формуванні доходів бюджету розширюються, та з'являються додаткові стимули нарощення доходної бази місцевого бюджету, оскільки більша частина отриманих доходів залишається на місцях. Ефективна діяльність місцевих органів влади спричиняє збільшення суми власних доходів, що є позитивним. Відповідно із збільшенням власних доходів показник співвідношення закріплених та власних доходів зменшується.

Динаміка показника забезпечення мінімальних видатків власними доходами показує чи можуть бути профінансовані видатки за рахунок власних доходів. При цьому під мінімальними видатками треба розуміти видатки на фінансування соціальної сфери [7, с. 11].

Показник бюджетного покриття розраховується як співвідношення доходів та видатків місцевого бюджету, та вказує на достатність доходів у фінансуванні видатків.

Показник бюджетної заборгованості відображає частку боргових зобов'язань у структурі видатків місцевого бюджету. Для розрахунку необхідно поділити суму заборгованості

органів місцевої влади на суму видатків місцевого бюджету.

Бюджетна результативність відображає суму доходів бюджету, яка припадає на одного мешканця. Зі збільшенням доходів та незмінною чисельністю населення міста збільшується і бюджетна результативність.

Коефіцієнт бюджетної забезпеченості населення розраховується як відношення витрат до середньорічної чисельності населення території. Даний показник відображає скільки видатків припадає на кожного жителя територіальної громади, тобто скільки надано товарів та послуг із бюджету кожному мешканцю.

Показник структури місцевих податків і зборів у доходах бюджету характеризує частину доходів бюджетів, які формуються за рахунок податків і зборів, що встановлюються місцевими органами влади [7, с. 11].

Показник залежності формування фінансових ресурсів від окремих доходних джерел – це універсальний індикатор реальної фінансової автономії органів влади. Місцеві органи влади не можуть потрапляти в залежність до певних суспільних груп, які формують доходні джерела, що варто враховувати в процесі формування системи місцевих податків, розміщення місцевих позик.

Індекс відносної податкоспроможності є коефіцієнтом, що визначає рівень податкоспроможності відповідного бюджету у порівнянні з аналогічним середнім показником по Україні у розрахунку на одну людину.

Коефіцієнт податкоспроможності є ключовим параметром у формулі розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів. Даний показник визначає рівень податкоспроможності відповідного бюджету у порівнянні з аналогічним середнім показником по Україні у розрахунку



Рис. 1 Механізм оцінки ефективності бюджету адміністративно-територіальної одиниці

на одну людину. Для його визначення щодо кожного відповідного бюджету використовується кошик доходів місцевих бюджетів, що включає доходи загального фонду, закріплені Бюджетним кодексом на постійній основі за ним. Якщо значення індексу податкоспроможності відповідного обласного бюджету знаходиться в межах 0,9-1,1 то вирівнювання не здійснюється; менше 0,9 – надається базова дотація відповідному обласному бюджету в обсязі 80 відсотків суми, необхідної для досягнення значення такого індексу забезпеченості відповідного бюджету 0,9; більше 1,1 – передається реверсна дотація з відповідного обласного бюджету в обсязі 50 відсотків суми, що перевищує значення такого індексу 1,1 [1].

Порівняльну динаміку індексів валової доданої вартості та індексів частки власних доходів у доходах бюджету. Кожен із перелічених показників засвідчує різні аспекти ефективності формування дохідної частини місцевих бюджетів. Аналіз за запропонованими напрямками рекомендується проводити як за результатами складання, так і виконання бюджету. Можливі різні варіанти групування приведених показників залежно від об'єкта дослідження та мети останнього [7, с. 12].

Оскільки дана методика використовувалася для розрахунку ефективності формування бюджету регіону, то її можна використовувати для визначення ефективності формування бюджету міста відповідно. Динаміка показників фінансової стійкості або ж ефективності формування бюджету міста Чернівців представлена у табл. 1.

Частка власних доходів у доходах бюджету міста Чернівців за 2013-2015 рр. збільшилася на 6,3%. Якщо у 2013 році даний показник становив 27,6%, то за підсумками 2015 року – 33,9%. Збільшення частки власних доходів у доходах бюджету протягом 2015 року є наслідком децентралізації, метою якої є нарощення дохідної бази місцевих бюджетів, шляхом надання органам місцевого самоврядування права самостійного визначення ставок податків та встановлення пільг з їх сплати, а також передання з державного бюджету на місця окремих податків та запровадження нових зборів.

Аналізуючи власні доходи бюджету міста Чернівців необхідно приділити увагу насамперед місцевим податкам і зборам, оскільки в більшості зарубіжних країн вони є основним джерелом надходжень до місцевих бюджетів, що забезпечує їхню фінансову автономію. Оскільки, за підсумками 2015 року частка міс-

цевих податків в доходах бюджету міста Чернівців та зокрема в місцевих бюджетах України значно зросла, то можна стверджувати, що місцеві бюджети поступово стають фінансово незалежними від центрального бюджету. Збереження такої динаміки позитивно впливатиме на соціально-економічний розвиток міста Чернівці у перспективі.

Слід наголосити, що об'єктивним індикатором стійкості бюджету є показник співвідношення закріплених та власних доходів бюджету. Закріплені доходи знаходяться у розпорядженні міста, та все ж фінансово стійким бюджет вважається за умови зростання власних доходів, оскільки саме вони є свідченням ефективної діяльності органів місцевої влади. За 2013-2015 рр. значення показника співвідношення закріплених та власних доходів бюджету суттєво змінилося. Так у 2013 році даний показник становив 107,1%, що свідчить про значне перевищення закріплених доходів над власними. Однак, вже на протязі 2014 року показник зменшився на 24% і становив 83,1%, а за підсумками 2015 року – 42,8%. Така динаміка пов'язана із значним зростанням обсягів власних доходів у структурі бюджету та свідчить про зміцнення фінансової стійкості бюджету міста Чернівців.

Слід зазначити, що за 2013-2014 рр. мінімальні видатки не у достатньому обсязі забезпечувалися власними доходами, свідченням цього є показник забезпечення мінімальних видатків власними доходами за 2013 рік (40,0%) та за 2014 рік (40,2%). Однак, збільшення власних доходів у доходах бюджету за підсумками 2015 року спричинило збільшення даного показника на 11,6%, та на кінець року мінімальні видатки були забезпечені власними доходами більш як на половину, точніше на 51,8%.

З табл. 1 видно, що протягом досліджуваного періоду доходи бюджету міста Чернівців перевищували видатки, що є позитивним. Однак, слід зазначити, що власні і закріплені доходи місцевого бюджету не покривають всі видатки бюджету, тому для збалансування доходів і видатків бюджету використовувалися міжбюджетні трансферти. У структурі доходів бюджету міста Чернівців найбільшу питому вагу за 2013-2015 рр. становили офіційні трансферти, обсяг яких у структурі доходів з кожним роком зростає, якщо у 2013 році даний показник становив 42,8%, то у 2014 році – 49,1%, а у 2015 році – 51,6%. Така динаміка є незадовільною, оскільки свідчить про зменшення фінансової незалежності

**Динаміка показників ефективності формування бюджету міста Чернівців
за 2013-2015 рр.**

Показники	2013 рік	2014 рік	2015 рік	Відхилення (+,-) 2014 до 2013	Відхилення (+,-) 2015 до 2014	
Доходи бюджету, тис. грн., в тому числі:	1044477,8	1070216,6	1448227,0	25738,8	378010,4	
– власні доходи	288515,7	297633,7	490835,2	9118,0	193201,5	
Видатки бюджету, тис. грн.	1035078,9	997838,5	1387794,1	-37240,4	389955,6	
Результат виконання бюджету, тис. грн.	9398,9	72378,1	60432,9	62979,2	-11945,2	
Частка власних доходів у доходах бюджету,%	27,6	27,8	33,9	0,2	6,1	
Частка власних і закріплених доходів у загальній структурі доходів,%	57,2	50,9	48,4	-6,3	-2,5	
Співвідношення закріпле- них та власних доходів бюджету,%	107,1	83,1	42,8	-24	-40,3	
Забезпечення мінімальних видатків власними дохо- дами,%	40,0	40,2	51,8	0,2	11,6	
Бюджетне покриття,%	100,9	107,3	104,4	6,4	-2,9	
Бюджетна результативність, грн.	4035,8	4083,2	5434,2	47,4	1351,0	
Бюджетна забезпеченість населення, грн.	3999,5	3807,1	5207,5	-192,4	1400,4	
Залежність формування фінансових ресурсів від окре- мих джерел, в тому числі:						
– податкові над- ходження	тис. грн.	437602,6	464685,5	568173,4	27082,9	103487,9
	%	41,9	43,4	39,2	1,5	-4,2
– неподаткові надходження	тис. грн.	145349,7	61830,2	106467,3	-83519,5	44637,1
	%	13,9	5,8	7,4	-8,1	1,6
– доходи від операцій з капіталом	тис. грн.	8914,3	13099,2	19011,2	4184,9	5912,0
	%	0,9	1,2	1,3	0,4	0,1
– офіційні трансферти	тис. грн.	446891,8	525380,3	747325,9	78488,5	221945,6
	%	42,8	49,1	51,6	6,3	2,5
– цільові фонди	тис. грн.	5719,3	5221,4	7249,3	-497,9	2027,9
	%	0,5	0,5	0,5	-0,1	0,0
Валова додана вартість, грн. (у розрахунку на 1 особу)	15154	16552	*	1398	*	
Індекси ВДВ,% (у розрахунку на 1 особу)	104,3	109,2	*	-3,2	*	
Індекси частки власних дохо- дів у доходах бюджету,%	*	100,7	121,9	*	21,2	
Приріст доходів бюджету,%	*	102,5	135,3	*	32,8	
Приріст видатків бюджету,%	*	96,4	139,1	*	42,7	
Приріст власних доходів,%	*	103,2	164,9	*	61,7	

*Розраховано автором на основі даних фінансового управління Чернівецької міської ради
та Головного управління статистики у Чернівецькій області [8; 9]*

міста Чернівців та спричиняє збільшення залежності місцевого самоврядування від бюджетного фінансування.

Саме завдяки офіційним трансфертам видатки бюджету міста Чернівців протягом 2013-2015 рр. повністю покривалися доходами бюджету. Про це свідчить показник бюджетного покриття, який у 2013 році становив 100,9%, 2014 році – 107,3%, а у 2015 році – 104,4%.

Із кожним роком обсяг коштів бюджету необхідних для фінансування видаткової частини зростає, це пов'язано насамперед із зростанням розмірів соціальних стандартів, витрат на утримання бюджетних установ та працівників зайнятих у бюджетній сфері, збільшенням рівня інфляції та ін. Однак зростання видаткової частини бюджету міста Чернівців не супроводжується одночасним достатнім зростанням його дохідної частини. Про це свідчить приріст видаткової частини бюджету міста Чернівців протягом 2014-2015 рр. на 42,7%, в той час як доходи для їх фінансування зросли на 32,8%.

Відповідно показники бюджетної результативності та бюджетної забезпеченості не демонструють реальну фінансову спроможність міста. Так, для прикладу, у 2015 році показники бюджетної результативності та бюджетної забезпеченості становили 5434,2 грн. та 5207,5 грн. відповідно, що тільки на 1398,4 грн. та 1208 грн. більше за аналогічні показники у 2013 році.

Слід відмітити, що місцевий бюджет нерозривно пов'язаний із соціально-економічним станом території. Це зумовлено тим, що видатки із бюджету направляються на соціально-економічний розвиток території, в результаті чого збільшується валова додана вартість та кошти повертаються до бюджету у формі податків і зборів. У разі недостатності фінансових ресурсів постає питання підвищення рівня ефективності використання економічного потенціалу регіону. Валова додана вартість є одним із ключових показників, що характеризує розвиток території, а відтак впливає на макроекономічні показники. Тому зростання величини валової доданої вартості є основним джерелом поліпшення фінансово-економічних показників міста та держави в цілому.

Аналіз показників валової доданої вартості міста Чернівців показав, що за 2013-2015 рр. вони зросли з 15154 грн. до 16552 грн., це свідчить про збільшення економічного потенціалу міста.

Слід зазначити, що між показниками валової доданої вартості та приростом власних доходів місцевого бюджету існує пряма залежність. Тобто, зі зростанням величини валової доданої вартості повинні рости і власні надходження та, навпаки, зниження цього показника має відобразитися в зниженні величини доходів місцевого бюджету. Відповідно розрахункових даних у табл. 1, спостерігаємо таку пряму залежність. Наприклад, протягом 2014 року приріст власних доходів бюджету міста Чернівців становив 3,2%, та становив 103,2%, в той час як показник приросту валової доданої вартості також зріс на 9,2% до значення 109,2%. Така динаміка є позитивною та свідчить про розширення можливостей органів місцевого самоврядування у реалізації заходів щодо покращення соціально-економічних показників міста.

Висновки із цього дослідження. Отже, у результаті дослідження основних методик оцінки фінансової стійкості місцевого бюджету, найбільш ефективним є підхід, який передбачає розрахунок кількісних показників бюджету та аналіз економічного та фінансового стану міста. Підтвердженням дієвості механізму оцінки ефективності формування бюджету для визначення рівня фінансової стійкості підтверджується проведеними розрахунками по бюджету міста Чернівців.

За результатами проведеного дослідження більшість аналізованих показників відображали покращення фінансової стійкості бюджету міста Чернівців за 2013-2015 рр. Однак, у структурі доходів бюджету міста за підсумками 2015 року лівову частку займають офіційні трансферти – 51,6%, а власні доходи – 33,9%, що є підтвердженням залежності місцевого бюджету від державного бюджету та свідчить про невисокий рівень фінансової стійкості, не дивлячись на виконання бюджету міста Чернівців за 2013-2015 рр. з профіцитом. За результатами даного дослідження виділимо проблеми, які є перепорою для формування фінансово стійкого бюджету міста Чернівців, такі як: переважання державних трансфертів у дохідній частині місцевих бюджетів, непрозорість у наданні фінансової допомоги з центру, відсутністю стимулів у додатковому одержанні доходів та ефективного контролю виконання місцевих бюджетів. Основними шляхами вирішення даних проблем є: перегляд надходжень податку на доходи фізичних осіб шляхом повернення розміру відрахувань до місцевих бюджетів до колишніх 75%, який залиша-

ється бюджетоутворюючим, що дозволить погасити заборгованість з виплати заробітної плати та виступатиме стимулом детінізації економіки; удосконалення та впровадження системи подальшої фінансової децентралізації в Україні, яка вимагає чіткого розподілу повноважень і адміністративних завдань між державними та місцевими органами влади; створення сприятливого інвестиційного клімату в місті Чернівців через запровадження податкових та неподаткових пільг, що збільшить інвестиційну привабливість міста, та

відповідно сприятиме залученню додаткових фінансових ресурсів в економіку міста й закріпить фінансову самостійність даної території.

Проведені розрахунки засвідчили на практиці ефективність використання механізму оцінки формування бюджету для визначення рівня фінансової стійкості міста. Та все ж, актуальним залишається дослідження та формування єдиної системи показників, яка би враховувала всі фактори впливу на фінансову стійкість та давала би достовірну стовідсоткову оцінку.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бюджетний кодекс України: Закон України від 8 липня 2010 року № 2456 – 6 зі змінами та допов. станом на 20 січня 2016 року. – К. : Паливода А.В., 2016. – 216 с.
2. Вахович І.М. Фінансова спроможність регіону: діагностика та механізм забезпечення / І.М. Вахович, І.М. Камінська. – Луцьк : «Надстир'я», 2009. – 400 с.
3. Камінська І.М. Діагностика фінансової стійкості регіонів України / І.М. Камінська // Збірник праць Луцького національного технічного університету: Економічні науки. – Луцьк: ЛНТУ, 2008. – Вип. 5(20). – С. 168–182.
4. Карагозлю Ю. Використання аналізу фінансової стійкості в оцінці ризиковості місцевих бюджетів / Ю. Карагозлю // Інноваційна економіка. – 2013. – № 8. – С. 301-304.
5. Лисяк Л.В. Оцінка бюджетної стійкості: регіональний аспект / Л.В. Лисяк, М.К. Дяченко // Вісник Дніпропетровської державної фінансової академії: Економічні науки. – 2011. – № 2. – С. 62–68.
6. Снісаренко О.Б. Оцінка фінансової стійкості місцевих бюджетів / О.Б. Снісаренко, А.О. Гавриленко, О.В. Гребенікова // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2010. – № 1(9). – С. 18–27.
7. Юрій Е.О. Механізм та оцінка ефективності формування бюджетів адміністративно-територіальної одиниці на прикладі бюджету Чернівецької області / Е.О. Юрій, В.В. Прядко, В.К. Євдокименко, М.В. Карвацький // Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії : збірник наукових праць. Економічні науки. – Чернівці, 2011. – Вип. 2(21). – С. 8–20.
8. Офіційний сайт Чернівецької міської ради [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://chernivtsy.eu/portal/>.
9. Офіційний сайт Головного управління статистики у Чернівецькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cv.ukrstat.gov.ua>.

УДК 336.14:332

Вплив системи міжбюджетних відносин на бюджетний потенціал регіону

Мельник Л.М.

кандидат економічних наук, доцент,
Національний університет водного господарства
та природокористування

Дума В.Л.

аспірант кафедри фінансів і економіки природокористування
Національного університету водного господарства
та природокористування

У статті систематизовано методичні підходи до визначення сутності міжбюджетних відносин, механізму та принципів їх функціонування. Дано характеристику формам регулювання міжбюджетних відносин. Показано вплив системи міжбюджетних трансфертів на бюджетний потенціал регіону. Визначено проблеми бюджетної системи України після проведення реформи міжбюджетних відносин та запропоновано шляхи їх подолання.

Ключові слова: міжбюджетні відносини, міжбюджетні трансферти, дотація, субвенція, децентралізація.

Мельник Л.М., Дума В.Л. ВЛИЯНИЕ СИСТЕМЫ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ НА БЮДЖЕТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА

В статье систематизированы методические подходы к определению сущности межбюджетных отношений, механизма и принципов их функционирования. Дана характеристика форм регулирования межбюджетных отношений. Показано влияние системы межбюджетных трансфертов на бюджетный потенциал региона. Определены проблемы бюджетной системы Украины после проведения реформы межбюджетных отношений и пути их решения.

Ключевые слова: межбюджетные отношения, межбюджетные трансферты, дотация, субвенция, децентрализация.

Melnyk I.M., Duma V.L. THE INFLUENCE OF INTERGOVERNMENTAL RELATIONS ON THE BUDGET POTENTIAL OF THE REGION

In the article the methodical approaches to determining the nature of intergovernmental relations, mechanism and principles of their functioning were systematized. Forms of regulation of intergovernmental relations were characterized. The influence of intergovernmental fiscal transfers to the region's potential was shown. The problems of the budget system of Ukraine after reforming of the intergovernmental relations were identified and the ways to overcome them were proposed.

Keywords: intergovernmental relations, intergovernmental transfers, dotation, subvention, decentralization.

Перебудова бюджетної системи та створення принципово нової моделі міжбюджетних відносин є одним із важливих напрямків реформування фінансової системи України, що передбачає становлення самоврядних структур, розвиток ринкової інфраструктури, децентралізацію влади та управління, забезпечення соціальних гарантій населення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання формування та удосконалення теоретичних основ побудови місцевих бюджетів, проблематика їх функціонування висвітлювалися в наукових працях вітчизняних вчених І. Алексєєва, О. Барановського, О. Василика, З. Варналія, А. Гальчинського, В. Геєця, М. Єрмошенка, М. Карліна, М.Козоріз, В.Копилова, Л. Лазебника, І. Луїної, С. Мочерного, В. Опаріна, Л. Тарангул,

С. Писаренко, І. Сторонянської, В. Федосова, Ф. Ярошенка та багатьох інших. Проте, незважаючи на широке коло робіт, присвячених даній проблематиці, єдиної методологічної бази з оцінки впливу міжбюджетних відносин на формування бюджетного потенціалу регіону на сьогодні не існує. Залишаються дискусійними і питання щодо визначення напрямків вдосконалення міжбюджетних відносин.

Метою статті є узагальнення теоретичних підходів щодо сутності міжбюджетних відносин, визначення місця міжбюджетних трансфертів в структурі регіональних фінансів, аналіз тенденцій та проблем, що склалися у формуванні місцевих бюджетів після проведення реформи міжбюджетних відносин та визначення шляхів їх подолання.

Відповідно до Європейської хартії місцевого самоврядування «місцеві влади мають право, в рамках національної економічної політики, на свої власні адекватні фінансові ресурси, якими вони можуть вільно розпоряджатися в межах своїх повноважень. Обсяг фінансових ресурсів місцевих влад відповідає функціям, передбаченим Конституцією або законом» [1, с. 74]. Децентралізація управління передбачає передачу окремих владних повноважень від центрального уряду до органів місцевого самоврядування, що покликано сприяти зміцненню місцевого самоврядування. Цілісність унітарної держави та забезпечення її суверенітету значною мірою залежать від створення узгоджених і справедливих фінансових відносин між державою та органами місцевого самоврядування.

Для оцінки впливу міжбюджетних відносин на бюджетний потенціал регіону, зупинимось на аналізі існуючих в літературі підходів до визначення сутності міжбюджетних відносин та механізму їх функціонування. Зазначимо, що міжбюджетні відносини протягом свого існування були темою для дискусії вчених різних країн. Загалом, погляди вітчизняних вчених щодо сутності міжбюджетних відносин та цілей регулювання зводяться до такої спільної думки: міжбюджетні відносини у широкому розумінні розглядаються як взаємовідносини між органами влади і управління різних рівнів з питань розподілу дохідних та видаткових повноважень з метою досягнення збалансованості бюджетів з урахуванням державних та регіональних програм соціально-економічного розвитку і наявного на їх територіях фінансово-бюджетного потенціалу [2, с. 86].

Таким чином, категорія «міжбюджетні відносини» має двосторонній зміст: з одного боку – це система розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів між ланками бюджетної системи держави з метою збалансування диспропорцій в соціально-економічному розвитку регіонів, з другого – це відносини між органами державної влади та місцевого самоврядування відносно розподілу повноважень та обов'язків.

Міжбюджетні відносини виникають в будь-якій державі, що має адміністративно-територіальний поділ, але реалізуються на основі різних принципів. Унітарним бюджетним системам властивий високий рівень централізації бюджетних коштів, незначний обсяг бюджетних прав нижчих органів влади. Федеративні бюджетні системи, навпаки, характеризуються високим ступенем самостійності

територіальних бюджетів при дотриманні єдності загальнодержавних інтересів.

В цілому, при визначенні сутності міжбюджетних відносин вони, як правило, ототожнюються з поняттями «бюджетне регулювання», «фінансове (бюджетне) вирівнювання» та «бюджетний федералізм».

Зазвичай під терміном «бюджетне регулювання» науковці розуміють надання коштів з Державного бюджету України до бюджету Автономної республіки Крим, бюджетів областей, міст Києва і Севастополя з метою збалансування доходів і видатків кожного бюджету. Тобто розглядаються лише взаємовідносини між Державним бюджетом та регіональними бюджетами, що значно обмежує коло учасників міжбюджетних відносин [3; 4]. Мета бюджетного регулювання, на їх думку, полягає у забезпеченні необхідними коштами соціально-економічного розвитку та соціального захисту населення відповідних адміністративно-територіальних одиниць.

В основу міжбюджетних відносин ставить бюджетне регулювання і професор І.С. Волохова. На думку І.С. Волохової, міжбюджетні відносини – це відносини між ланками бюджетної системи України, пов'язані з перерозподілом бюджетних коштів з метою збалансування обсягів видатків органів влади різних рівнів, обумовлених законодавчо наданими повноваженнями та делегованими функціями, та їх доходами [5, с. 21].

Аналогічної думки притримується і український науковець І.О. Луніна, яка визначає міжбюджетні відносини як систему розподілу повноважень між державою і місцевим самоврядуванням щодо видаткового спрямування та дохідних джерел належних їм бюджетів [6, с. 321].

Термін «фінансове вирівнювання» запозичений із зарубіжної практики регулювання бюджетних відносин У деяких країнах фінансовим вирівнюванням вважається сукупність інструментів і заходів, за допомогою якої усуваються фіскальні дисбаланси шляхом перерозподілу фінансових ресурсів по вертикалі бюджетної системи і горизонталі між адміністративно-територіальними одиницями. Подальший розвиток теорії і практики фінансового вирівнювання безпосередньо пов'язаний з поняттями вертикальної та горизонтальної збалансованості бюджетів [4, с. 18].

Вертикальний дисбаланс обумовлений невідповідністю надходжень від податків за оптимальними ставками та коштами, необхідними для надання послуг оптимальної якості

на певних рівнях бюджетної системи. Відтак, вертикальне вирівнювання покликане забезпечити створення умов, за яких бюджетні доходи будуть відповідати повноваженням за витратами органів місцевого самоврядування кожного рівня. Цього можна досягти через перерозподіл обов'язків щодо надання суспільних послуг між різними рівнями органів влади та управління.

Горизонтальне фінансове вирівнювання покликане скоротити розрив між зобов'язаннями органів місцевого самоврядування щодо надання суспільних послуг та їх здатністю фінансувати ці послуги. Таке вирівнювання призначене знівелювати відмінності у бюджетному забезпеченні регіонів і створити однакові стартові умови для забезпечення на всій території країни мінімальних державних соціальних стандартів.

Термінологія бюджетного федералізму була запропонована американськими спеціалістами. У відповідності з цим терміном кожен рівень влади має свій бюджет та діє в рамках своїх бюджетних повноважень. Автономне функціонування бюджетів різних рівнів та міжбюджетні відносини, які виникають в процесі складання та виконання цих бюджетів, в американській науковій літературі визначались як бюджетний федералізм. Згідно поглядів американських вчених ефективність бюджетного федералізму визначається виконанням наступних умов:

- відбувається розмежування повноважень між всіма рівнями влади за витратами та їх фінансове забезпечення згідно рівнів бюджетної системи;
- за допомогою перерозподілу податків та міжбюджетних трансфертів забезпечуються приблизно рівні умови у споживанні соціальних послуг по всій країні.

Аналогічної точки зору в питаннях бюджетного федералізму дотримуються і деякі російські вчені. Так, Лавров А.М. до принципів бюджетного федералізму відносить наступні: самостійність бюджетів різних рівнів; законодавче розмежування бюджетної відповідальності і витратних повноважень між федеральними, регіональними і місцевими рівнями влади і управління; відповідність фінансових ресурсів органів влади функціям, що вони виконують; нормативно-розрахункові методи регулювання міжбюджетних відносин та надання фінансової допомоги; можливість подолання конфліктів між різними гілками влади у питаннях податково-бюджетної політики [7, с. 97]. Роблячи акцент на самостій-

ності бюджетів різних рівнів, він підкреслює, що їх самостійність визначається не лише наявністю фіскальних повноважень, але й правом самостійно визначати напрямки витрачання коштів, наголошує на неприпустимості вилучення додатково отриманих доходів у бюджеті вищого рівня.

Деякі учені РФ ототожнюють поняття «міжбюджетні відносини» і «бюджетний федералізм», вважаючи, що у федеративній державі їх зміст автоматично однаковий. Так, Ю. Другова під бюджетним федералізмом розуміє «систему бюджетних відносин між федерацією і її суб'єктами, яка дозволяє в умовах рівноправності суб'єктів РФ органічно сполучати інтереси федерації з інтересами її членів» [8, с. 9].

Більш повне визначення даного поняття наводить А.Г. Ігудін: «Бюджетний федералізм – це відносини на основі принципів централізму й децентралізму між федеральними органами влади й органами влади суб'єктів федерації з приводу формування й реалізації бюджетної політики держави, розмежування бюджетно-податкових повноважень, витрат і доходів, розподіл і перерозподіл останніх між федеральним бюджетом і консолідованими бюджетами суб'єктів Російської федерації при високому ступені самостійності територіальних бюджетів, виходячи з необхідності єдності загальнодержавних інтересів і інтересів населення, що проживає на територіях суб'єктів Федерації й вхідних до них муніципальних утворень» [9, с. 5].

У Бюджетному кодексі України (ст. 81) міжбюджетні відносини тлумачаться як відносини між державою, Автономною Республікою Крим та територіальними громадами щодо забезпечення відповідних бюджетів фінансовими ресурсами, необхідними для виконання функцій, передбачених Конституцією України та законами України. Метою регулювання міжбюджетних відносин є забезпечення відповідності повноважень на здійснення видатків, закріплених законодавчими актами за бюджетами, та фінансових ресурсів, які мають забезпечувати виконання цих повноважень [10].

Отже, опрацьовані джерела дають нам змогу виділити наступні ознаки міжбюджетних відносин:

– міжбюджетні відносини пов'язані з фінансовою діяльністю адміністративно – територіальних утворень і реалізуються для збалансування диспропорцій в соціально-економічному розвитку регіонів,

– міжбюджетні відносини передбачають розподіл повноважень та обов'язків між органами державної влади та місцевого самоврядування,

– органи державної влади та місцевого самоврядування в процесі реалізації міжбюджетних відносин виступають від імені адміністративно-територіальних утворень, які вони представляють;

– міжбюджетні відносини реалізуються на двох рівнях: між державним та місцевими бюджетами та між місцевими бюджетами різних рівнів;

– міжбюджетні відносини виконують функції розподілу між окремими бюджетними ланками доходних та витратних повноважень.

Серед різноманітних механізмів реалізації міжбюджетних відносин найбільш розповсюдженою їх формою є система міжбюджетних трансфертів. Цей механізм дає змогу оперативно реагувати на брак власних коштів та забезпечує вирівнювання рівнів соціально-економічного розвитку регіонів й подолання вертикальних та горизонтальних фінансових дисбалансів.

Із запровадженням в Україні Бюджетного кодексу (2001 рік), трансферти стали основним методом бюджетного регулювання. Такі зміни відповідають досвіду зарубіжних країн, який свідчить, що в останні роки спостерігається стала тенденція до зростання ролі бюджетних трансфертів, підтвердженням якої є збільшення їх питомої ваги у сукупних доходах місцевих бюджетів. В зарубіжних країнах сформувалася розгалужена система трансфертів, але їх питома вага у доходах місцевих бюджетів має значну диференціацію – від 20- 25% до 60%. (табл. 1).

З таблиці очевидно, що у країнах із стабільною економікою головну роль відіграють бюджетні дотації (Німеччина, Франція, Швеція), а у країнах з перехідною економікою –

субвенції. Слід зазначити, що потреба в додаткових трансфертних платежах об'єктивно зумовлена в бюджетній системі будь-якої країни. Вона залежить від коливань економічної кон'юнктури, принципів побудови бюджетної системи, ієрархії управління та адміністративно-територіального поділу країни.

Трансфертному методу фінансування віддають перевагу країни, що застосовують у галузі міжбюджетних відносин децентралізовану модель. Під трансфертами вони, як правило, розуміють всі центральні доходи, які закріплюються на постійній або тимчасовій основі, а також передаються у фіксованій сумі. У західній фінансовій науці виділяють кілька підстав для запровадження міжбюджетних трансфертів: фіскальну незбалансованість по вертикалі, відновлення горизонтального фіскального балансу, гарантоване надання суспільних благ, нейтралізацію зовнішніх фактів та муніципальних ефектів «переливу», внесок у політику стабілізації та економічний розвиток [12, с. 104].

В Україні формування системи міжбюджетних трансфертів обумовлене необхідністю створення механізму фінансового вирівнювання місцевих бюджетів. Міжбюджетні трансферти Бюджетний кодекс визначає як кошти, які безоплатно і безповоротно передаються з одного бюджету до іншого (ст. 2, п. 32). До останнього часу обсяг трансфертів визначався як різниця між видатками місцевих бюджетів та власними і закріпленими доходами, що виникала внаслідок низької податкопроможності регіону, неможливості в рамках чинного законодавства створити свою дохідну базу, достатню для забезпечення населення даної території мінімальним набором суспільних послуг. А самі трансферти включали дотації вирівнювання; додаткові дотації; кошти, що передаються до Державного бюджету та місцевих бюджетів з інших бюджетів; субвенції.

Таблиця 1

**Співвідношення різних видів міжбюджетних трансфертів [11, с. 136]
(в % до доходів місцевих бюджетів)**

Країна	Усього міжбюджетних трансфертів	у тому числі	
		дотації	субвенції
Німеччина	49,7	32,4	17,3
Росія	20,1	2,4	17,7
Франція	23,0	15,3	7,7
Швеція	37,0	26,0	11,0
Польща	29,2	11,9	17,3
Латвія	61,7	9,2	52,5

Із прийняттям Закону України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин» від 28.12.2014р. в Україні, починаючи з 2015 року почала діяти нова система міжбюджетних відносин, яка змінила структуру міжбюджетних трансфертів (табл. 2).

Таблиця 2
Структура міжбюджетних трансфертів

До 31 грудня 2014 року	З 1 січня 2015 року
Дотація вирівнювання	Базова дотація
Кошти, що передаються до Державного бюджету та місцевих бюджетів з інших бюджетів	Реверсна дотація
Субвенція	Субвенція
Додаткові дотації	Додаткові дотації

Очевидно, що новими видами міжбюджетних трансфертів є базова та реверсна дотації, хоча істотних змін в сутності цих понять не відбулося.

Згідно нової редакції Бюджетного кодексу (БКУ) базова дотація – це трансферт, що надається з Державного бюджету місцевим бюджетам для горизонтального вирівнювання податкоспроможності територій. Істотно новим тут є механізм горизонтального вирівнювання податкоспроможності територій: відтепер вирівнювання здійснюється лише за двома податками (ст. 98, 99 БКУ):

податком на прибуток недержавних підприємств (в розмірі 10%) та податком на доходи фізичних осіб (в розмірі 15% від податкових надходжень на даній території) – для обласних бюджетів,

податком на доходи фізичних осіб (в розмірі 60% від податкових надходжень, що сплачуються на даній території) – для бюджетів міст обласного значення, районів та об'єднаних територіальних громад.

Другою складовою міжбюджетних трансфертів до 1 січня 2015 року були кошти, передані до Державного бюджету та місцевих бюджетів з інших бюджетів. Якщо прогнозні показники доходів місцевих бюджетів перевищували розрахунковий обсяг видатків відповідних бюджетів, обрахований із застосуванням фінансових нормативів бюджетної забезпеченості та коригуючих коефіцієнтів, для такого бюджетів встановлювався обсяг коштів, що підлягають передачі до Державного бюджету України.

В новій редакції Бюджетного кодексу ці трансферти застосовуються у вигляді реверсної дотації – це кошти, що передаються до Державного бюджету з місцевих бюджетів для горизонтального вирівнювання податкоспроможності територій (ст. 96, п. 3). Реверсна дотація передбачена для місцевих бюджетів відповідного рівня, якщо значення коефіцієнта податкоспроможності більше 1,1 (в обсязі 50% суми, що перевищує значення такого показника до середнього показника по Україні).

На нашу думку, такий механізм надання трансфертів, що базується на визначенні індексу податкоспроможності, є більш досконалим ніж попередній, заснований на системі балансування доходів та видатків, оскільки при збільшенні обсягу надходження податків і перевищення даного індексу в регіоні залишається 50% від суми перевищення.

Зміни відбулися і в структурі субвенцій. Згідно нової редакції БКУ з 1 січня 2015 року використовуються наступні види субвенцій: субвенції на здійснення державних програм соціального захисту; на виконання інвестиційних програм; освітня субвенція (нова); на підготовку робітничих кадрів (нова); медична субвенція (нова); на забезпечення медичних заходів окремих державних програм та комплексних заходів програмного характеру (нова); на фінансування заходів соціально-економічної компенсації ризику населення, що проживає на території зони спостереження; на утримання об'єктів спільного користування чи ліквідацію негативних наслідків діяльності об'єктів спільного користування (нова).

Щодо додаткових дотацій, то вони передбачають компенсацію втрат доходів місцевих бюджетів внаслідок надання пільг, встановлених державою.

Всі зміни, внесені в систему міжбюджетних трансфертів, покликані підвищити фінансову незалежність місцевих бюджетів та рівень забезпеченості делегованих повноважень, підвищити видаткову автономність місцевих бюджетів і ефективність використання бюджетних коштів та в цілому сприяти бюджетній децентралізації. Розглянемо, як вплинули здійснені реформи на рівень самостійності місцевих бюджетів та структуру їх доходів (табл. 3).

Дані таблиці свідчать, що протягом досліджуваних років спостерігається збільшення доходів місцевих бюджетів на 86% або 136,1 млрд. грн., що безумовно, є позитивним. Але слід зазначити, що при зростанні

доходів місцевих бюджетів, на регіональний рівень було передано і видатки на здійснення окремих заходів та фінансування закладів соціально-культурної сфери, які раніше фінансувалися із Державного бюджету. Тому питання розширення доходної частини місцевих бюджетів і надалі залишається актуальним.

Разом з тим прослідковується тенденція до зменшення питомої ваги доходів місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України (без урахування міжбюджетних трансфертів) з 25,6% до 18,5%. Це, як раз і обумовлено тим, що збільшується обсяг офіційних трансфертів, переданих з Державного бюджету на користь місцевих бюджетів. Так, за підсумками 2015 року частка міжбюджетних трансфертів у структурі доходів місцевих бюджетів сягнула найбільшого значення за останні роки і становила 59,1%, тобто місцеві бюджети залежали від Державного бюджету більше ніж наполовину. За даними Державного казначейства України в 2015 році було перераховано майже 174 млрд. грн. міжбюджетних трансфертів, що становило 98,6% річного плану. Зазначимо, що з місцевих бюджетів до Державного бюджету надійшло в 58 разів менше коштів, а саме 3,1 млрд. грн. міжбюджетних трансфертів. Таким чином, можна говорити про стабільно високу залежність місцевих бюджетів від міжбюджетних трансфертів з Державного бюджету.

Незважаючи на прийняті зміни до Бюджетного кодексу України (Закон від 24.12.2014 № 79-УІІІ), спрямовані на децентралізацію управління і значне розширення повноважень місцевих органів влади щодо вирішення питань місцевого розвитку, фінансової децентралізації так і не відбулося. І на місцях органи місцевого самоврядування не володіють достатнім обсягом фінансових ресурсів для формування політики самостійного розвитку. Фактично усі трансферти, що надійшли з державного бюджету, спрямовувалися на фінансування соціально-культурної сфери (освіта, соціальний захист та охорона здоров'я), у той час як ресурси для капітальних видатків (на ремонт будівель, доріг, розбудову комунальної інфраструктури) виділяються нерівномірно між регіонами та залишаються інструментами політичного впливу.

Безумовно, зростання частки субвенцій соціального спрямування у міжбюджетних трансфертах позитивно впливає на соціальне становище регіонів. Проте зростання частки самих трансфертів у доходах місцевих бюджетів, говорить про виникнення передумов до зниження мотивації органів місцевої влади, до пасивності регіональних еліт та появи утриманських настроїв.

Ще однією проблемою бюджетної системи України є значний ступінь її централізації. У кращих традиціях Радянського Союзу Україна концентрує фінансові ресурси та

Таблиця 3

Структура доходів місцевих бюджетів України в 2010-2015 р.,%

Доходи місцевих бюджетів	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Податкові надходження	42,7	40,3	38,1	41,3	37,7	33,4
Неподаткові надходження	5,6	5,9	5,6	5,5	5,3	6,8
Доходи від операцій з капіталом	1,6	1,0	0,8	0,6	0,5	0,5
Цільові фонди	1,0	0,5	0,3	0,2	0,2	0,2
Офіційні трансферти	49,1	52,3	55,2	52,4	56,4	59,1
Разом	100	100	100	100	100	100
Всього доходи місцевих бюджетів, млрд. грн.	158,3	181,3	225,3	221,0	231,7	294,4
Частка у доходах зведеного бюджету (без урахування міжбюджетних трансфертів)	25,6	21,7	22,6	23,8	22,2	18,5

Джерело: складено за даними Міністерства фінансів України

Таблиця 4

Перерозподіл ВВП через зведений бюджет України

Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ВВП номінальний, млрд. грн.	1095,0	1314,0	1408,9	1454,9	1566,7	1979,5
Доходи зведеного бюджету, млрд. грн.	314,4	398,3	445,5	442,8	455,9	652,0
Частка перерозподілу ВВП через зведений бюджет, %	28,7	30,3	31,6	30,7	29,1	32,9

Джерело: складено за даними Міністерства фінансів України

важелі повноважень на центральному рівні (табл. 4).

Протягом всіх досліджуваних років частка ВВП, перерозподіленого через зведений бюджет, становила близько 30%, а в 2015 році підвищилась до 32,9%. За таких умов ми можемо стверджувати, що в Україні централізація влади та фінансових ресурсів є однією з вагомих причин недорозвиненості багатьох регіонів. І питання це залишається вкрай актуальним і сьогодні, не зважаючи на зміну законодавства та декларацій щодо посилення рівня децентралізації влади.

Видаткова частина місцевих бюджетів представлена переважно делегованими повноваженнями, виконання яких регламентується різноманітними нормами місцевих бюджетних витрат, які встановлюються централізовано. Держава дозволяє місцевим бюджетам розпоряджатися коштами на соціальне забезпечення, освіту, охорону здоров'я, на які припадає близько 75% видатків місцевих громад. Проте по цим видаткам місцева влада не визначає ні принципів їх формування, ні механізму розподілу, ні самого обсягу витрат, а тому їх ефективність вкрай низька. Фактично на рівні регіонів відбувається кур'єрська доставка коштів від Кабінету Міністрів до отримувачів.

Тому, по-перше, необхідно законодавчо розв'язати проблему делегування повноважень виконавчої влади місцевому самоврядуванню, посилити державно-правову відповідальність органів і посадових осіб за виконання власних або делегованих повноважень. По-друге, система не повинна ігнорувати такі економічні критерії надання суспільних благ як субсидіарність, територіальна еквівалентність та економія на масштабах. По-третє, потрібно законодавчо закріпити механізм розрахунку фінансових ресурсів, необхідних для виконання делегованих повноважень, уникати ручного регулювання в залежності від поглядів правлячих політичних сил.

Висновки. Підсумовуючи вищесказане, зазначимо, що завдяки реалізації реформи міжбюджетних відносин в Україні відбулися певні позитивні зрушення. Разом з тим, збільшення доходів місцевих бюджетів та розширення джерел їх наповнення – це лише перший етап до вирішення проблеми підвищення рівня соціально – економічного розвитку регіонів. Наступним кроком повинно стати реальне збільшення повноважень місцевих органів влади та наповнення місцевих бюджетів власними доходами.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Європейська хартія місцевого самоврядування та розвиток місцевої і регіональної демократії в Україні : наук.-практ. посіб / упорядник О.В. Бейко. А.К. Гук, В.М. Князев: за ред. М.О. Пухтинського, В.В. Толконанова. – К. : Крамар. – 2003. – 396 с.
2. Кузьминчук В.Н. Механізм організації та функціонування між бюджетних відносин в Україні / В.Н. Кузьминчук // Економіка и управление. – № 4. – 2012. – С. 85-91.
3. Бак Н.А. Міжбюджетні відносини як складова бюджетного регулювання / Н.А. Бак // Фінанси України. – 2002. – № 5. – С. 78-82.
4. Барабаш Т.Г. Розвиток системи між бюджетного регулювання в Україні / Т.Г. Барабаш // Бюджетна політика. Наукові праці НДФІ. – 2014. – № 3(68). – С. 16-22.
5. Волохова І.С. міжбюджетні відносини в Україні : сучасний стан та перспективи розвитку: монографія / І.С. Волохова. – Одеса : Атлант. 2010. – 234 с.
6. Луніна І.О. Державні фінанси та реформування між бюджетних відносин : монографія / І.О. Луніна. – К. : Наукова думка. – 2006. – 432 с.
7. Лавров А.М. Межбюджетные отношения и финансовая стабилизация / А.М. Лавров // ЭКО. – 1995. – № 9 – С. 93-115.
8. Другова Ю. В. Бюджетный федерализм : правовой аспект : автореф. дис. на соискание наук, степени канд. юр. наук : спец. 12.00.12 «Финансовое право» / Ю.В. Другова. – М.: 1999. – 28 с.
9. Игудин А.Г. Становление и развитие бюджетного федерализма в России / А.Г. Игудин // Финансы. – 1995. – № 9. – С. 3-7.
10. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
11. Чабан Я. І. Світовий досвід фінансування соціально-економічного розвитку області за рахунок податкових надходжень / Чабан Я. І. // Науковий вісник НЛТУ України : [зб. наук. праць]. – 2008. – № 18.10. – С. 135-141.
12. Зубриліна В.В. Міжбюджетні відносини : теоретичні підвалини та практика сьогодення / В.В. Зубриліна // Економіка і управління. Фінанси, грошовий обіг і кредит. – 2014. – № 2. – С. 102-109.

УДК 336.711:336.748.12(477)

Проблеми запровадження інфляційного таргетування в Україні

Овдієнко В.М.

студентка економічного факультету
Запорізького національного університету

Батракова Т.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри «Фінанси і кредит»
Запорізького національного університету

У статті проаналізована динаміка рівня інфляції з 2013-2016 роки, також надана інформація про зміни інфляції за місяцями у 2016 році. Зазначено визначення інфляційного таргетування та головні його елементи. Визначені та детально описані умови правильного впровадження цього монетарного режиму. Зазначені переваги впровадження інфляційного таргету на території України. Уточнені та описані обмеження впровадження цієї політики. Виділені головні проблеми діяльності Національного банку України перед реалізацією інфляційного таргетування. Визначені ключові аспекти функціонування цього режиму та деякі проблемні місця.

Ключові слова: інфляційне таргетування, рівень інфляції, Національний банк України (НБУ).

Овдиенко В.М., Батракова Т.И. ПРОБЛЕМЫ ВВЕДЕНИЯ ИНФЛЯЦИОННОГО ТАРГЕТИРОВАНИЯ В УКРАИНЕ

В статье проанализирована динамика уровня инфляции с 2013-2016 года, также предоставлена информация об изменениях инфляции по месяцам в 2016 году. Указано определение инфляционного таргетирования и главные его элементы. Определены и подробно описаны условия правильного внедрения этого монетарного режима. Указанные преимущества внедрения инфляционного таргету на территории Украины. Уточненные и описаны ограничения внедрения этой политики. Выделены главные проблемы деятельности Национального банка Украины перед реализацией инфляционного таргетирования. Определены ключевые аспекты функционирования этого режима и некоторые проблемные места.

Ключевые слова: инфляционное таргетирование, уровень инфляции, Национальный банк Украины (НБУ).

Ovdiyenko V.M., Batrakova T.I. PROBLEMS OF IMPLEMENTING INFLATION TARGETING IN UKRAINE

This article analyzes the dynamics of inflation from 2013-2016 years, also provided information on changes in monthly inflation in 2016. It indicated definition of inflation targeting and its main elements. Identified and described in detail the proper implementation of the monetary regime. Listed benefits of implementing target inflation in Ukraine. Refined and restrictions described the implementation of this policy. It highlighted the main problems of the National Bank of Ukraine to the implementation of inflation targeting. This article indicated key aspects of the regime and some problem areas.

Keywords: inflation targeting, inflation, the National Bank of Ukraine (NBU).

Постановка проблеми. Забезпечення стабілізації економіки, національної валюти, обмінного курсу та рівня цін не можливе без активної грошово-кредитної політики. Наш Національний банк розробив нові Пропозиції стосовно Основних засад грошово-кредитної політики на 2016-2020 роки. Згідно цих пропозицій НБУ має наміри зменшити ріст рівня інфляції на теренах України за допомогою інструмента монетарної політики, який має назву інфляційне таргетування. Впровадження цього курсу вже почалося, тому доцільно виділити та розглянути проблеми і перепони, які можуть виникнути при реалізації цієї політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

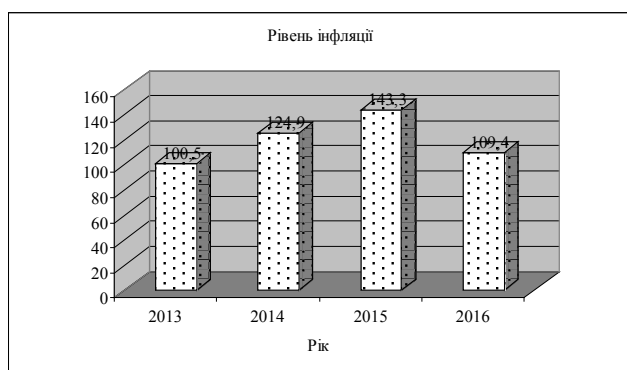
Питання дослідження теоретико-методологічний основ функціонування фондового ринку досліджені в працях таких вчених: Міщенко В.І. [1], Моєсенко Б.І. [4], Уткина О.О. [5].

Мета статті: визначити головні переваги, недоліки та перепони інфляційного таргетування на території України.

Виклад основного матеріалу. Несприятливі політичні та економічні умови, нестабільність національної валюти та значне зростання цін змушує Національний банк України (далі – НБУ) шукати нові способи регулювання та стабілізації української економіки. Україна переживає не найкращі свої

часи і нові реформи та політики мають змогу будувати її майбутнє. Тому запровадження нової монетарної політики суттєво впливає на подальші події на теренах нашої країни.

Згідно з даними сайту НБУ нова монетарна політика буде спрямована на зниження інфляційних процесів. За останні 3 роки спостерігається значне підвищення рівня інфляції (діаграма 1). Дані з Державного комітету статистики [2] за 2013-2015 роки подані відсотком до попереднього місяця за повний календарний рік. За 2016 рік надані дані лише до жовтня 2016 року.



Діаграма 1. Рівень інфляції з 2013 по 2016 роки визначений відповідно до попереднього місяця за повний рік (крім 2016 р.)

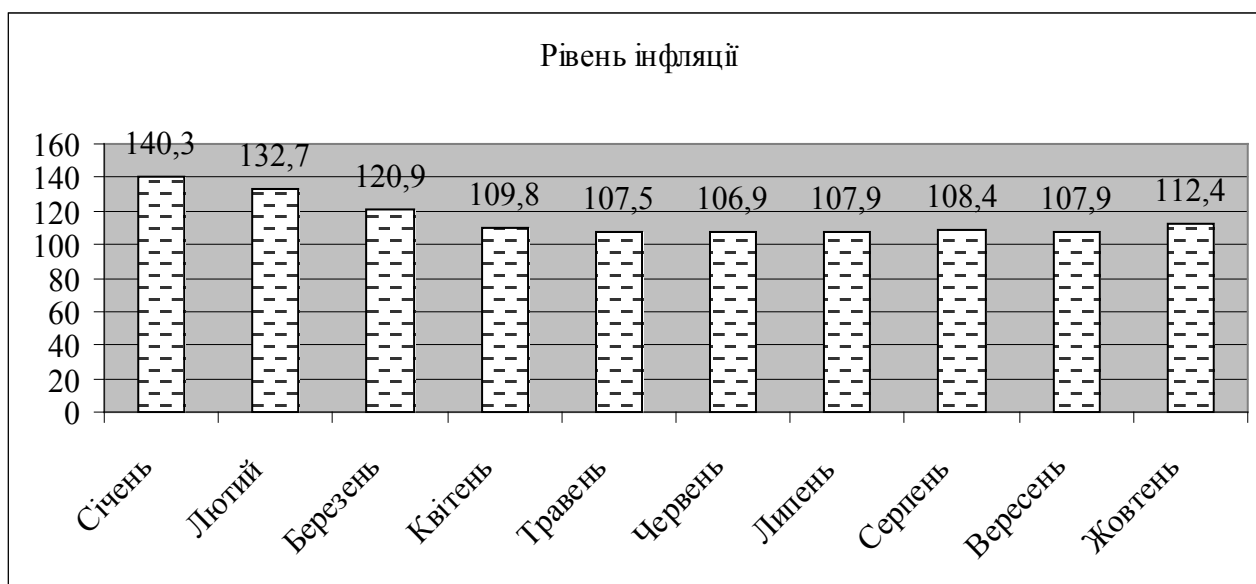
Як ми можемо спостерігати відбувалося значне підвищення цін з року в рік. Також, якщо брати дані 2016 року не до попереднього місяця, а до відповідного місяця попереднього року, то можна спостерігати значне підвищення цін за 2016 рік (діаграма 2) а,

отже, запровадження політики інвестиційного таргетування є виправданим [2].

Загалом, таргетування інфляції (inflation targeting) – монетарний режим, який передбачає відповідальність центрального банку за дотримання проголошеного значення офіційного показника інфляції (таргету) протягом визначеного періоду часу [1]. Воно характеризується проголошенням офіційної кількісної цілі щодо рівня інфляції (або його інтервалу) на середньострокову перспективу та діями центрального банку, спрямованими на приведення існуючої інфляції до її цільового показника за допомогою процентної ставки та інших інструментів монетарної політики.

Основними елементами цього монетарного режиму є:

- 1) визначення центральним банком стабільності цін головним завданням монетарної політики та встановлення чітких кількісних показників рівня інфляції;
- 2) використання центральним банком усіх інструментів монетарної політики для досягнення поставленої цілі;
- 3) високий рівень операційної незалежності центрального банку;
- 4) відповідальність центрального банку за досягнення встановленого цільового показника інфляції;
- 5) проведення монетарної політики на основі оцінки інфляційного тиску та інфляційних очікувань [1];
- 6) політика є прозорою;
- 7) розробляється середньостроковий прогноз рівня інфляції;



Діаграма 2. Рівень інфляції по місяцям за 2016 рік відповідно до місяця попереднього року

8) центральний банк є підзвітним перед населенням та урядом.

Можна зауважити, що кожен з цих елементів впливає на вирівнювання інфляційних очікувань до встановленого рівня. Це дає можливість суб'єктам економіки підлаштовуватися до встановленого таргету і як наслідок планувати свою діяльність. Тому вирішальну роль в елементах цього режиму відіграє сама встановлення рівня інфляції та її майбутньому прогнозу.

Для ефективного впровадження інфляційного таргетування необхідні виконуватись наступні умови:

1. Національний банк України повинен бути в певному аспекті незалежним від уряду країни при монетарній політиці. Тобто, ЦБ повинен мати свободу вибору інструментів політики, які допоможуть досягти цільового рівня інфляції. Для того щоб виконувалася така умова, державі необхідно відмовитися від принципу «фіскального домінування», інакше кажучи — бюджетно-податкова політика не повинна впливати на грошово-кредитну. Звільнення від фіскального домінування означає, що урядові запозичення в Центральному банку повинні бути вкрай низькими (або, ще краще, рівними нулю), а внутрішній фінансовий ринок у достатній мірі розвиненим, щоб поглинути додаткові емісії державних зобов'язань. Україна поступово наближається до формування фінансового ринку. Проте на сьогоднішній день ця умова не виконується, тому що єдиним джерелом кредитних ресурсів до недавнього часу був Національний банк. Крім того, відмова від фіскального домінування також означає, що уряд володіє широкою прибутковою базою і не покладається систематично на надходження від сеньоража (прибуток від емісії грошей). Якщо ж фіскальне домінування продовжує існувати, то податкова політика буде стимулювати інфляційний тиск, який підірве ефективність кредитно-грошової політики. На практиці це може виражатися в достатньо «нешкідливих», на перший погляд, діях (наприклад, у вимозі уряду знизити відсоткові ставки для підвищення податкових зборів) [4, с. 47].

2. Особливість застосування інфляційного таргетування, яке полягає в тому, що влада має ігнорувати встановлення таргету таких економічних чинників, як заробітна плата, рівень зайнятості або валютний курс. Якщо влада матиме намір утримувати декілька цілей, то стане неможливим підтримка надалі

курсу інфляційного таргетування. Наприклад, у випадку загрози зміни стабільності рівня зайнятості чи валютного курсу, НБУ буде змушений робити вибір: підтримувати далі значення таргету інфляції та поступитися валютним курсом чи рівнем зайнятості. І результати цього вибору можуть значно вплинути на всю економіку країни.

Також поряд з умовами таргетування інфляції зазначимо його переваги:

1. Прогнозованість дій центрального банку. Тобто при визначенні кількісних орієнтирів для суб'єктів економіки зрозуміло, коли центральний банк повинен втручатися в економічну ситуацію, як результат монетарна політика стає послідовною у часі [5, с. 20].

2. Можливість формування інфляційних очікувань суб'єктів економіки (інфляційний таргет слугує своєрідним якорем, підтягує очікування до встановленого центральним банком рівня і цим самим впливає на процес формування інфляційних очікувань) [5, с. 20].

3. Швидке реагування на процеси в економіці. Іншими словами інфляційне таргетування має деяку свободу дій в виборі інструментів та правил грошово-кредитної політики, а також можливе відхилення різних параметрів економіки (валютний курс, заробітна плата).

4. Прозорість політики ЦБ характеризується зрозумілістю, відкритістю, доступністю інформації для всіх членів суспільства, можливість правильно її трактувати і за необхідності планувати свою діяльність за цими прогнозними значеннями.

5. Створення довіри до ЦБ. Встановлення таргету на рівень інфляції і реалізація цього рівня значно підвищить довіру населення до національного банку, а отже, дозволить зміцнити його роль у суспільстві та розширити вплив.

6. Звітність центрального банку дозволить забезпечити прозорість його функціонування, також звітування матиме конкретний вигляд, тобто за встановлену певну ціль у кількісному вираженні.

Але поряд з цими перевагами інфляційного таргетування існують також деякі обмеження щодо впливу на інфляцію та на інфляційні очікування:

1. При первинній і вторинній інфляції можливості центрального банку боротися та впливати на неї неоднакова. Наприклад, якщо зростають ціни на нафту або сільськогосподарську продукцію, то автоматично зростають і ціни на продукти харчування – це є проявом первинної інфляції. На неї центральний банк

не може вплинути, це поза його компетенцією [5, с. 20]. Проявом вторинної інфляції є бажання фірм та домогосподарств збільшити ціни на свою продукцію для забезпечення більшого прибутку та бажання змінити економічні тенденції на свій продукт. Тоді такі дії спричинять зростання інфляції, а, отже, її вплив стане ще значнішим і руйнівним. Така інфляція спричинена негативними та панічними настроями в суспільстві. Саме на цю інфляцію може впливати ЦБ і тому він повинен не тільки мінімувати її вплив, а попереджувати її настання.

2. Таргетування інфляції можна вважати ефективним, коли існує довіра до центрального банку і налагоджених зв'язках з суспільством. Тому правильна розробка комунікаційної політики, а також прозорість дій банку буде значно впливати на інфляційні очікування суб'єктів економіки, а, отже в деякій мірі вирішити питання щодо вторинної інфляції.

Виконання всіх умов та аналіз обмежень інфляційного таргетування дозволить створити правильну базу функціонування цього режиму на території України. Адже, передумовами запровадження інфляційного таргетування є відкрита комунікаційна політика центрального банку, високий ступінь прозорості та незалежності діяльності центрального банку. Що стосується України, то зазначимо наступне:

1. Комунікаційна політика є проблемним питанням Національного банку України. Адже на практиці існують лише рекомендації НБУ, які були створені в далекому 2013 році. Вони стосуються лише статистичних даних, які повинні бути представлені комерційними банками через НБУ. Також, комунікаційні канали/інструменти є обмеженими, не створені комунікаційні стратегії, робота з цільовими групами або не проводиться, або здійснюється неефективно.

2. Прозорість НБУ забезпечена неналежним чином. ЦБ використовує лише невелику частину комунікацій з суб'єктами господарювання, що погано розкриває та доносить інформацію до них. На сайті НБУ часто відсутня інформація про прийнятті рішення та хід їх запровадження, часом не повною мірою розкрита інформації щодо них і є незрозумілою для сприйняття широких мас населення. Тому зважаючи на всі ці негативні аспекти, важко оцінити ефективність та прозорість діяльності НБУ. Хоча Постановою НБУ про запровадження інфляційного таргетування, він зобов'язується щоквартально надавати

Інфляційні звіти та створювати інші комунікаційні заходи з метою відкриття інформації щодо результатів проведення цього режиму. Лише реалізація цих заходів для початку дозволить збільшити довіру до НБУ.

3. Незалежність НБУ, то тут існують суттєві недоліки:

– головна функція НБУ – забезпечення стабільності гривні не є конкретною, а часом банк був не зможі підтримати купівельну спроможність національної валюти. Це призвело до падіння курсу гривні і як результат зріс рівень інфляції;

– голову НБУ, членів Ради та Правління призначають і звільняють Президент і Верховна Рада. Тобто їхні посади не захищені на законодавчому рівні і змінюються зі зміною політичної влади [5, с. 20];

– не виключається прямий вплив органів влади на діяльність НБУ. Неодноразово спостерігалися факти втручання у діяльність НБУ з боку президента, секретаріату, політичних партій [5, с. 20];

– ринок цінних паперів не розвинений, що означає неможливість використання усього арсеналу інструментів грошово-кредитної політики у діяльності НБУ і обмеження його свободи дій [5, с. 20].

Отже, врахувавши все вище зазначене можна зробити висновок, що на даному етапі формування та встановлення політики інфляційного таргетування, НБУ має ряд недоліків, які він намагається виправити. Хоча фактично, центральний банк країни проголосив виконання цієї політики і перших квартал покаже, як спрацювали заходи щодо зміцнення комунікаційної політики банку.

Висновки. Проаналізувавши всі умови, особливості, переваги та недоліки інфляційного таргетування можна зробити такі висновки. По-перше, ця грошово-кредитна політика є важливою та вкрай доцільною на сучасному етапі розвитку економіки. Забезпечення стабільних темпів інфляції значно вплине на формування валютного курсу, платоспроможності населення та економічних настроїв підприємців. Це все вкрай важливо для стабілізації нашої економіки. По-друге, НБУ бачить та має наміри створити всі умови для ефективного функціонування інфляційного таргетування. За Постановою НБУ 2015 року про Основні засади грошово-кредитної політики на 2016-2020 зобов'язується удосконалювати комунікаційну політику, що є основою для ефективного функціонування інфляційного таргету. По-третє, запровадження політики

інфляційного таргетування має значні недоліки з огляду на економічні та політичні регалії в Україні:

1. Згідно з постулатами проведення політики інфляційного таргетування, ЦБ повинен відпустити формування фіксованого значення на інші економічні показники. Це такі як валютний курс, заробітна плата, рівень зайнятості та інше. Як можна спостерігати, ці показники безпосередньо мають вплив на показник інфляції. Тому важливо створювати таку грошово-кредитну політику, яка б мала малий вплив на значення цих показників;

2. За Постановою НБУ про Основні засади грошово-кредитної політики ЦБ цілі щодо інфляції буде досягати за допомогою зміни ключової процентної ставки. Він зобов'язується в заздалегідь оголошені дати з огляду на аналіз економічного та інфляцій-

ного розвитку проголошувати рівень цього проценту. Але з огляду на ці факти, можна зробити такий висновок, що тоді грошово-кредитний ринок буде постійно нестабільним, що загрожує закриттю ще більшої кількості банків.

3. Значна взаємодія та в деяких аспектах залежність національно банку від вітчизняного уряду. Без активного самостійно діючого апарату неможливе раціональне використання інструментів грошово-кредитної політики для врегулювання інфляції.

З огляду на ці всі проблеми, можна зробити загальний висновок, що запровадження інфляційного таргетування на території України є важливою складовою врегулювання рівня інфляції. Але тут необхідне правильний та виважений вибір інструментів впливу і тоді ця політика матиме значний успіх.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Міщенко В.І. Методологічні та методичні проблеми запровадження таргетування інфляції / В.І. Міщенко // Вісник НБУ. – 2006. – № 5. – С. 40-45.
2. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.bank.gov.ua/>
4. Мойсеєнко Б.І. Інфляційне таргетування: міжнародний досвід та українські перспективи / Б.І. Мойсеєнко // Наука та інновації. – 2011. – № 1. – С. 45-52.
5. Уткина О.О. Необхідність таргетування інфляції в Україні / О.О. Уткина // Виклики часу. – 2014. – № 12. – С. 19-22.
6. Постанова НБУ Про основні засади грошово-кредитної політика на 2016-2020 роки. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=20985224&cat_id=68677.

УДК 336.71

Етапи трансформації банківської системи України

Онищенко Ю.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету

Борисевич В.С.

студент
Одеського національного економічного університету

У статті досліджено різні підходи авторів щодо періодизації розвитку банківської системи України. Автором визначено етапи трансформації вітчизняної банківської системи. Проведено аналіз кожного етапу та виявлено особливості становлення банківської системи України на кожному з них. Визначено основні фактори кризи банківської системи України в 2014-2015 рр. Зроблено висновки та надано рекомендації щодо підвищення ефективності функціонування вітчизняної банківської системи.

Ключові слова: банк, банківська система, Національний банк України, фінансова стійкість, банківська криза.

Онищенко Ю.И., Борисевич В.С. ЭТАПЫ ТРАНСФОРМАЦИИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ

В статье исследованы разные подходы авторов к периодизации развития банковской системы Украины. Автором определены этапы трансформации отечественной банковской системы. Проведено анализ каждого этапа и определены особенности становления банковской системы Украины на каждом из них. Определены основные факторы кризиса банковской системы Украины в 2014-2016 гг. Сделаны выводы и предложены рекомендации относительно улучшения эффективности функционирования отечественной банковской системы.

Ключевые слова: банк, банковская система, Национальный банк Украины, финансовая устойчивость, банковский кризис.

Onyshchenko Y.I., Borisevich V.S. THE STAGES OF THE UKRAINIAN BANKING SYSTEM TRANSFORMATION

In the article the approaches of the different authors to the evolution of the Ukrainian banking system development are studied. The main stages of Ukrainian banking system transformation are worked out. The analysis of each stage is conducted and the features of banking system formation on each stage are found. The main factors of Ukrainian banking system crisis in 2014-2016 are defined. The recommendations on increasing of Ukrainian banking system effectiveness are given.

Keywords: bank, banking system, the National Bank of Ukraine, financial stability, banking crisis.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сучасному етапі становлення банківської системи України вітчизняні банки функціонують в умовах підвищеного ризику ринкового середовища, що ставить підвищені вимоги до забезпечення та підтримки їх фінансової стійкості, вибору раціонального варіанта розміщення ресурсів, оцінки та контролю ризиків, вимагає створення відповідних засад ефективного і науково обґрунтованого механізму регулювання його структурних складових, потребує застосування комплексного підходу до розробки системних заходів організації банківської діяльності.

Отже, в умовах інтеграції та глобалізації з метою підвищення ролі банківської системи в процесах економічних перетворень, на наш погляд, найбільш важливим і актуальним є дослідження етапів трансформації вітчизняної банківської системи в кризових умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню та дослідженню особливостей розвитку банківської системи України присвячені роботи багатьох вітчизняних науковців. Вивченню хронології етапів розвитку банківської системи України присвячено увагу, зокрема, такими науковцями, як О. Васюренко [1], О. Вовчак [2, с. 34; 3], О. Дзюблюк [4, с. 84-87], С. Лаптев [5], Б. Луців [6, с. 157-158], І. Лютий [7, с. 129-130], П. Матвієнко [8, с. 44-49], М. Савлук [9].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим зазначимо, що науковці вирізняють різні еволюційні періоди становлення банківської системи України, які значною мірою відрізняються етапами розвитку, які починаються із розвитку та позитивних змін, а закінчуються депресивними переломними моментами, що призводять до негативних наслідків для економіки, до її

стагнації. При цьому практично всі вітчизняні науковці виділяють чотири етапи формування банківської системи України на відносно короткому проміжку часу, що ще раз підтверджує актуальність дослідження, що проводиться автором.

Формуванні цілей статті (постановка завдання). Метою даної статті є визначення та дослідження основних етапів трансформації банківської системи України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Банківська система є однією з найважливіших та невід'ємних структурних елементів ринкової економіки. Функціонування ринкової економіки країни неможливе без ефективно банківської системи, яка забезпечує функціонування грошового ринку, активно

обслуговує і впливає на всі економічні та соціальні процеси, які відбуваються в державі, виступає важливим складником інвестиційного процесу.

Стабільна банківська система, що динамічно розвивається, – неодмінна передумова стійкого економічного зростання. А криза банківської системи може привести до занепаду всієї економічної системи країни. Отже, розвиток ринкових відносин в економіці України об'єктивно зумовлює наявність ефективно функціонуючої банківської системи.

Зазначимо, що законодавче забезпечення функціонування банківської системи України було здійснене з прийняттям у 1991 р. Закону України «Про банки та банківську діяльність» [10]. На нашу думку, становлення та транс-

Таблиця 1

Періодизація розвитку банківської системи України у працях провідних вітчизняних вчених

Джерело	Етапи	Характеристика етапів
О. Дзюблюк [4, с. 84-87]	I етап (1987-1989)	початок реорганізації монобанківської системи адміністративно-командного типу
	II етап (1990-1991)	охоплює останній період функціонування банківської системи України в умовах колишнього СРСР
	III етап (1992-1994)	характеризується переважно екстенсивним розвитком банківської системи
	IV етап (1995-2000)	відзначається відносною стабілізацією загального числа зареєстрованих банків
І. Лютий [7, с. 129-130]	I етап (1991-1992)	процес перереєстрації та реорганізації існуючих банківських інститутів
	II етап (1992-1993)	виникнення банків «нової хвилі»
	III етап (1994-1996)	якісне зростання та оздоровлення банківської системи
	IV етап (1996-1998)	стабілізація та впровадження національної грошової одиниці
Б. Луців [6, 157-158]	I етап (1991-1993)	етап активного становлення та розвитку банківської системи
	II етап (1993-1998)	етап стагнації та зростання банківської кризи
О. Вовчак [2, с. 34]	I етап (1988-1990)	Реєстрування банків у Москві
	II етап (1991-1992)	Відбувається перереєстрація банківських установ в Україні.
	III етап (1992-1993)	У цей період відбувається створення банків «нової хвилі», масове утворення кишенькових банків.
	IV етап (1994-1996)	Для цього етапу характерно призупинення інфляційних процесів
	V етап (1996-1997)	Реєструються представництва іноземних банків та банки за участю іноземного капіталу
	VI етап (з 1998 рр.)	Проводиться реформування бухгалтерського обліку і звітності
П. Матвієнко [8, с. 44-49]	I етап (1991-1992)	становлення банківської системи незалежної України.
	II етап (1992-1999)	Екстенсивний етап розвитку банківської системи
	III етап (2000-2006)	Етап стабілізації і початку економічного піднесення в країні

формація вітчизняної банківської системи відбувалося в кілька етапів. І, варто підкреслити, що провідні вітчизняні вчені надають різну періодизацію розвитку (табл. 1).

З таблиці видно, що більшість досліджень становлення банківської системи проводилися достатньо давно та практично всі закінчуються 2000 роком, а дослідження періодизації розвитку банківської системи П. Матвієнко закінчується 2006 роком, потребує подальшого дослідження трансформації вітчизняної банківської системи.

Автором було проаналізовано кількість діючих банків, банків з іноземним капіталом та банків зі 100% іноземним капіталом, та

спираючись на проаналізовані дослідження вітчизняних науковців було сформовано п'ять етапів трансформації вітчизняної банківської системи (див. рис. 1).

З рисунку видно, що спираючись лише на зміну кількості банків в банківській системі України, можна виділити п'ять етапів її становлення, що підтверджується побудованою автором лінією тренду (лінійна фільтрація). Зазначимо, що лінійна фільтрація дозволяє згладити коливання даних і таким чином більш наочно показати характер залежності: елементи даних усереднюються, і отриманий результат використовується в якості середнього значення.

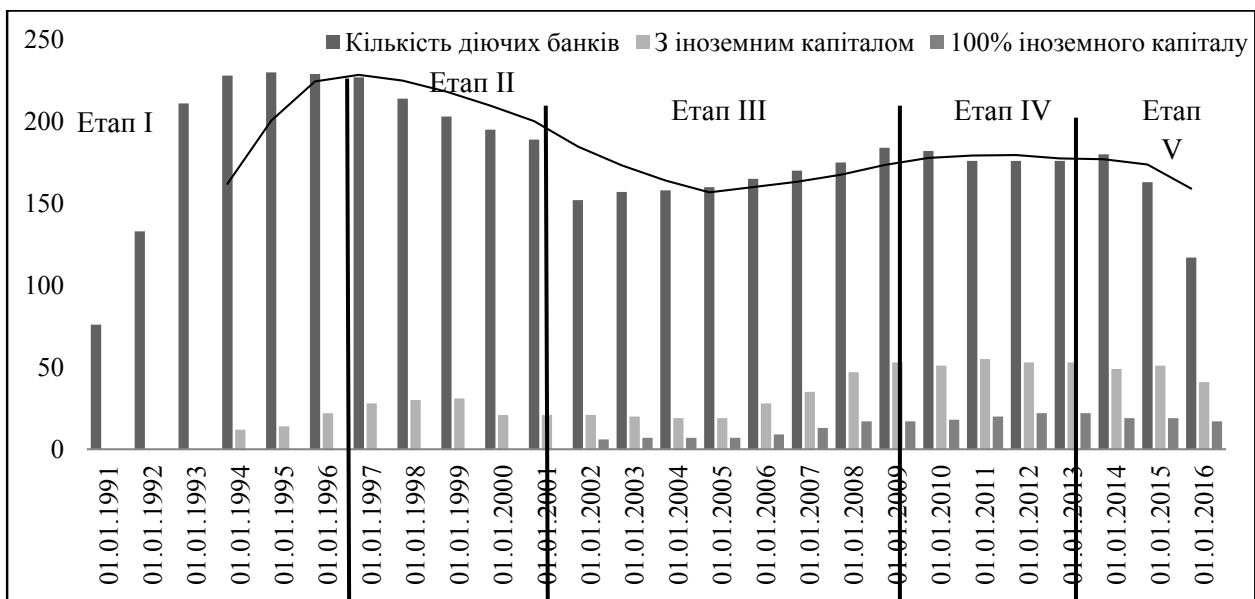


Рис. 1. Динаміка кількості банків в Україні у 1991-2016 рр.

Розраховано автором за: [11]

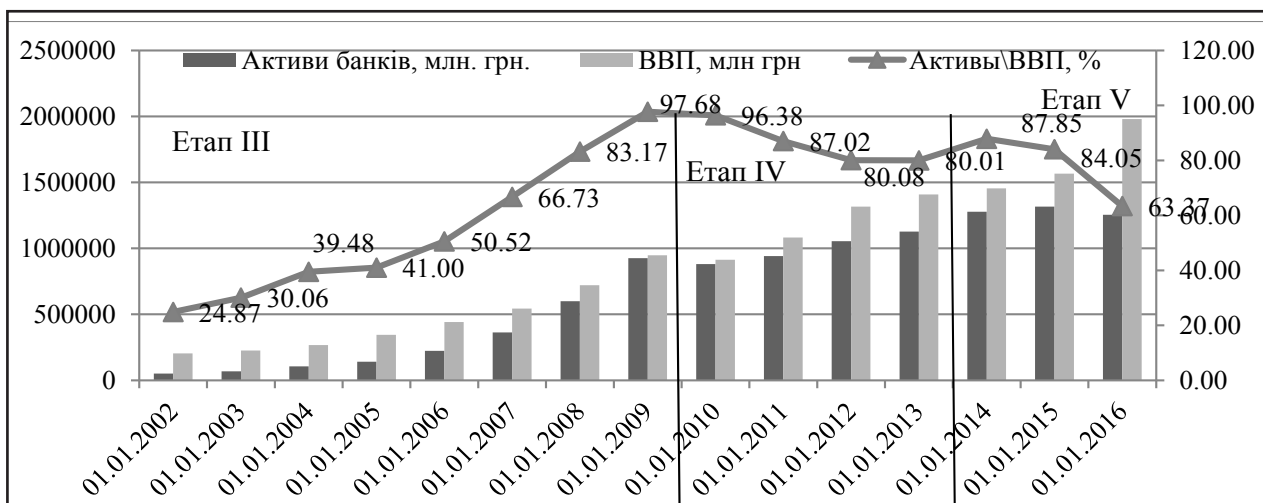


Рис. 2. Динаміка показника співвідношення загальних активів банків України до ВВП у 2002-2016 рр.

Розраховано автором за: [11]

Зазначимо, що якщо мова йде про трансформацію банківської системи, то не можна спиратися лише на динаміку кількості банків в банківській системі України, а, на нашу думку, ще необхідно проаналізувати показник рівня розвитку банківської системи в економіці країни, а саме співвідношення обсягу активів банку до ВВП. (див. рис. 2). На нашу думку, даний показник доцільно аналізувати з 2002 року, так як до 2002 року в основному відбувалося формування законодавчої бази для функціонування банківської системи.

Як видно з рисунку, динаміка показника рівня розвитку банківської системи в економіці країни підтверджує динаміку зміни кількості банків у банківській системі України. Так, протягом 2002-2008 рр. показник співвідношення до ВВП постійно зростав і на кінець 2008 року складав 97,68%.

У період 2010-2013 рр. він зазнає незначного зниження, але при цьому знаходиться у межах 80-90%. А починаючи із 2014 року зазнає значного спаду та на 1 січня 2016 року знаходиться на рівні 84,05%.

Отже, спираючись на проведений аналіз літературних джерел та статистичних даних автором було виділено п'ять етапів трансформації вітчизняної банківської системи.

Перший етап охоплює період з 1991 по 1996 рр. та характеризується закладанням основ функціонування банківської системи в країні. Так, починаючи з 2 жовтня 1991 року Національний банк почав перереєструвати комерційні банки України, зареєстровані ще Держбанком СРСР. У цей період «міністерський» капітал, тобто вкладення у комерційні банки різних державних установ, поступово витісняється ринковим капіталом спільних та малих підприємств, акціонерних товариств. На засадах різних бюджетних та позабюджетних фондів, диверсифікації пасивів у діючих банках та внесків підприємств (шляхом прихованих кредитів) виникає ціла низка нових комерційних банків. На цьому ж етапі спостерігалось масове утворення дрібних малопотужних «кишенькових» банків із капіталом, який часто не перевищував вартості трикімнатної квартири. Ці банки непогано зростали на гіперінфляції, примітивно експлуатуючи цей зовнішній, незалежний від них фактор [1].

У 1996 році прямими банкрутами стали 45 банків та 60 опинилися у стані прихованого банкрутства і ще протягом багатьох років виборюватимуть право на існування [9]. Зрозуміло, це не могло не внести певних додат-

кових ускладнень у функціонування всієї банківської системи.

Отже, у цей період практично відсутні законодавча база та система регулювання діяльності банків, що призводило до недобросовісної конкуренції, зростання зловживань та збільшення проблемної позичкової заборгованості.

Другий етап, що охоплює період з 1997 р. по 2001 р., відзначається відносною стабілізацією загального числа зареєстрованих банків та зменшенням кількості реально діючих банківських установ, що зумовлено об'єктивною необхідністю у концентрації банківського капіталу, виходячи з потреб повноцінного обслуговування суб'єктів ринку. При цьому з 1997 р. реєструються представництва іноземних банків та банки за участю іноземного капіталу: всього їх було зареєстровано 14 [9].

У 1998 р. відбувається різке погіршення стану банків через кризу державних фінансів, причиною якої стала нездатність своєчасного здійснення платежів за ОВДП. Основним негативним наслідком фінансової кризи є зниження рівня капіталізації банків. Важливим аспектом діяльності банківської системи на цьому етапі була зміна складу акціонерів, власників багатьох комерційних банків та окремих філій шляхом продажу та перепродажу. Таких змін зазнали близько 70 банків [1].

З метою реформування банківської системи в Україні 7 грудня 2000 р. Верховною Радою України була прийнята нова редакція Закону України «Про банки та банківську діяльність» [12], яким уточнено створення та функціонування дворівневої банківської системи України.

Згідно з цим законом, перший рівень представлений Національним банком України (НБУ) з центральним апаратом у Києві й територіальними обласними відділеннями, а також розрахунково-касовими центрами в містах і районах. Другий рівень банківської системи представлений іншими банками (державними і недержавними).

Зазначимо, що в 1999 році було прийнято Закон України «Про Національний банк України», відповідно до якого Національний банк України є центральним банком країни, одним з органів державного регулювання, виконує роль центру емісії, проводить загальну політику в сфері обігу готівки, кредитування, зміцнення національної валюти, є головним організатором розрахунків між банками, погоджує функціонування національної банківської сис-

теми, встановлює курс грошової одиниці по відношенню до іноземних валют [13].

Отже, протягом 1997-2001 рр. можна виділити основні риси банківської системи України: створено основи дворівневої банківської системи, валютного ринку та первинного ринку цінних паперів (вторинний так і не запрацював); пройдено перший етап реформування грошової системи країни; створено національну платіжну систему; введено в дію потужності з друкування банкнот та карбування монет; розпочато реформування бухгалтерського обліку та звітності у банках; Національним банком України напрацьовано нормативну базу для здійснення монетарної політики та банківського нагляду; вдосконалено інструменти регулювання банківської системи.

Третій етап (2002-2009 рр.) можна вважати етапом розвитку та ефективного функціонування банківської системи України.

Зазначимо, що з 2002 року банківська система стабілізувалась, кількість діючих банків поступово зростала. Цей період також характеризується масовим приходом банків з іноземним капіталом, що, на той момент, має позитивний вплив не тільки на банківську систему, а й на економіку України в цілому.

Активний розвиток банківської системи України на даному етапі підтверджується і статистичними даними, які наведено на рис. 3.

Як видно на рисунку, протягом 2002-2008 рр. значно зросли всі основні показники банківської системи України. Так, активи вітчизняних банків протягом даного періоду зросли з 50,7 млрд. грн. до 926,1 млрд. грн.,

зобов'язання – з 41,9 млрд. грн. до 806,8 млрд. грн. й власний капітал – з 8,9 млрд. грн. до 119,3 млрд. грн.

При цьому, варто підкреслити, що активи і зобов'язання банків збільшувалися практично однаковими темпами протягом всього періоду, а у період 2006-2009 рр. підвищилися темпи зростання капіталу, на фоні зменшення темпів росту активів та зобов'язань банків України.

Так, якщо розглядати економічний цикл, то він включає чотири основні фази, що послідовно змінюють одна одну – «криза», «депресія», «пожвавлення» (підйом) та «пік» (бум). На нашу думку, саме на цьому етапі банківська система України пройшла свої фази «пожвавлення» та «підйому», чому достатньо сильно посприяв прихід іноземних банків.

Так, серед переваг проникнення іноземного капіталу у вітчизняний банківський сектор провідні вітчизняні економісти виділяють: посилення конкуренції на ринку банківських послуг; консолідація банків, внаслідок чого відбудеться підвищення капіталізації вітчизняних банків; прискорення впровадження новітніх банківських технологій в банках; підвищення прозорості діяльності банківської системи України; зростання обсягів кредитних ресурсів; залучення в економіку закордонних інвестиційних ресурсів [14; 15].

А до негативних наслідків функціонування банків з іноземним капіталом в Україні відносили лише:

– виникнення додаткових ризиків для банківської системи країни через діяльність філій іноземних банків: ризик банкрутства материн-

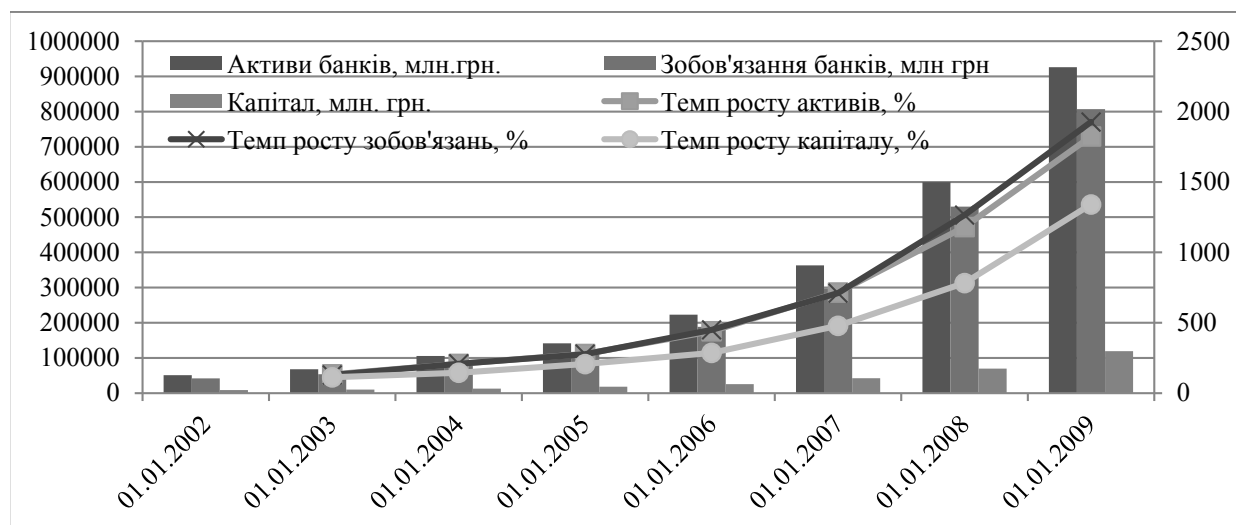


Рис. 3. Динаміка основних показників банківської системи України у 2002-2008 рр.

Розраховано автором за: [11]

ського банку, ризик спекулятивної діяльності, підвищення вразливості банківської системи до коливань на світових фінансових ринках [14, с. 98];

– іноземні банки можуть нав'язувати модель деформованого розвитку, коли цілі іноземних банків не збігаються з соціально-економічними пріоритетами країни [15];

– можливе погіршення конкурентоспроможності українських банків, ризик залежного розвитку.

Однак, при оцінці присутності іноземних банків в Україні на даному етапі аналізувалися лише внутрішні фактори функціонування вітчизняної банківської системи, при цьому зовнішнім факторам, а саме розвитку світових фінансових ринків приділялося недостатньо уваги, що й знайшло своє відображення на наступному етапі.

Четвертий етап розпочався у 2010 році та охопив період до 2014 року. Так, саме з 2010 року спостерігається погіршення ситуації в банківській системі України, що пов'язано зі світовою фінансовою кризою 2008 року.

Так, світова фінансова криза, що розпочалася у 2007 році з ринку іпотечного кредитування, а пізніше поширилася на весь фінан-

совий ринок США і за його межі, через високу залежність українських банків від зовнішнього кредитування привело до негативних наслідків в Україні. А саме негативні наслідки світової фінансової кризи на банківську систему України проявилися у: зниженні темпів розвитку ринку фінансових послуг в Україні; зниженні сукупного попиту населення внаслідок негативних очікувань, що в свою чергу призвело до зниження темпів зростання ВВП; послабленні ділової активності суспільства; скороченні обсягів виробництва кредитно залежними підприємствами; прагненні деяких українських політиків «перекласти» проблеми фінансового ринку на населення України загалом. [2]

Така тенденція підтверджується й показниками рентабельності активів та капіталу, що представлені на рис. 4.

З рисунку видно, що починаючи з 2009 року можна спостерігати різке зменшення рентабельності капіталу та активів банків України, пік якого приходиться на 2010 рік: рентабельність активів складає -4,38%, а рентабельність капіталу – -32,52%. У 2010-2014 рр. можна спостерігати період стабілізації, коли показники рентабельності банківської системи знаходилися у межах від -1% до 1%.

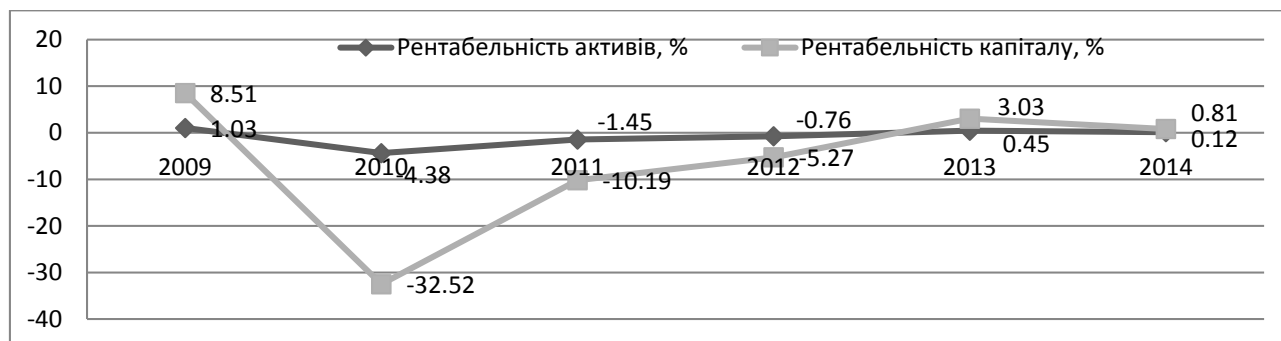


Рис. 4. Динаміка показників рентабельності активів та капіталу у 2009-2014 рр.

Розраховано автором за: [11]

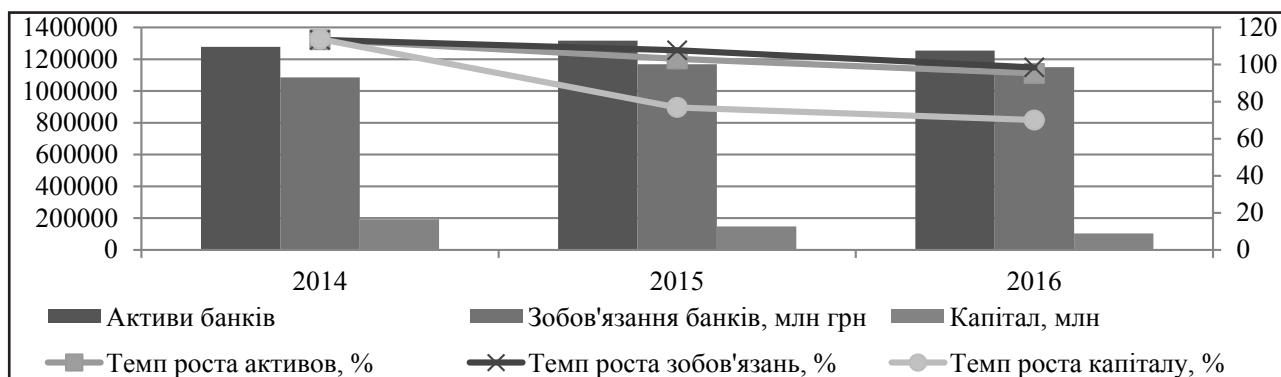


Рис. 5. Динаміка основних показників банківської системи України у 2014-2016 рр.

Розраховано автором за: [11]

Зазначимо, що в умовах фінансової кризи стратегічним напрямком діяльності уряду є стимулювання збільшення інвестицій у реальний сектор національної економіки.

Однак через загострення політичної кризи в країні та початок бойових дій на сході країни, які загострили наслідки світової фінансової кризи в Україні, з 2014 року, на нашу думку, можна виділити п'ятий етап трансформації банківської системи України. Даний етап характеризується виведенням з ринку великої кількості вітчизняних банків.

Так, за станом на початок січня 2016 року, в Україні працювало 118 банків. Протягом 2014-2015 рр. під юрисдикцію Фонду гарантування вкладів фізичних осіб (ФГВФО) потрапили 68 банків, 64 з яких на даний момент знаходяться в стадії ліквідації, у трьох введена тимчасова адміністрація, а один проданий інвестору. Серед закритих банків – великі українські гравці банківського сектора: «Дельта банк», «VAB-банк», «Надра» [11]. Підкреслимо, що Кабінет міністрів України прийняв рішення про націоналізацію КБ «Приватбанку», який 18 грудня 2016 перейшов у стовідсоткову власність держави [11].

Розглянемо динаміку основних показників діяльності банків на даному етапі. (рис. 5).

Як видно з рисунку, протягом зазначеного періоду темп зниження активів та зобов'язань знаходиться в межах 95%, тоді як темпи зниження обсягів капіталу є дуже високими та складають біля 70%, що свідчить про зниження капіталізації вітчизняної банківської системи. На цьому фоні, коли відсутній ріст як активів, так і зобов'язань доцільним є аналіз динаміки доходів та витрат банків (рис. 6).

Так, з рисунку видно, що якщо на IV етапі доходи і витрати банків України знаходилися практично на одному рівні, а починаючи з 2014 року витрати банків значно перевищують їх доходи, що свідчить про нерентабельність вітчизняної банківської системи та, відповідно, низьку її ефективність в економічній системі країни. Отже, вітчизняна банківська система сьогодні практично не виконує свою головну функцію, а саме стимулювання розвитку економіки.

На нашу думку, чинники, які зумовили кризу 2014-2015 рр. умовно можна розділити на три групи: політичні, економічні та соціальні.

До політичних чинників можна віднести: анексію Автономної Республіки Крим та розгортання воєнних дій на сході країни, централізація влади на фінансових ресурсів та невизначеність з міжнародним вектором. До економічних чинників можна віднести: вплив капіталу, скорочення припливу прямих іноземних інвестицій, нестабільність на валютному ринку, девальвація гривні, зростання державного боргу та дефіциту бюджету, від'ємне сальдо торговельного балансу. І до соціальних чинників належать: соціальна несправедливість, зменшення середнього класу в суспільстві, розшарування населення; зростання психоемоційної напруги внаслідок втрати старих орієнтирів та відсутності нових; надмірне зрощення бізнесу та влади.

З метою зниження соціальної напруги Національний банк України тісно співпрацює сьогодні з ФГВФО за для підвищення довіри населення до банків, а також відкрито і прозоро проводить комунікаційну політику задля зменшення паніки у населення і підвищення фінансової грамотності суспільства.

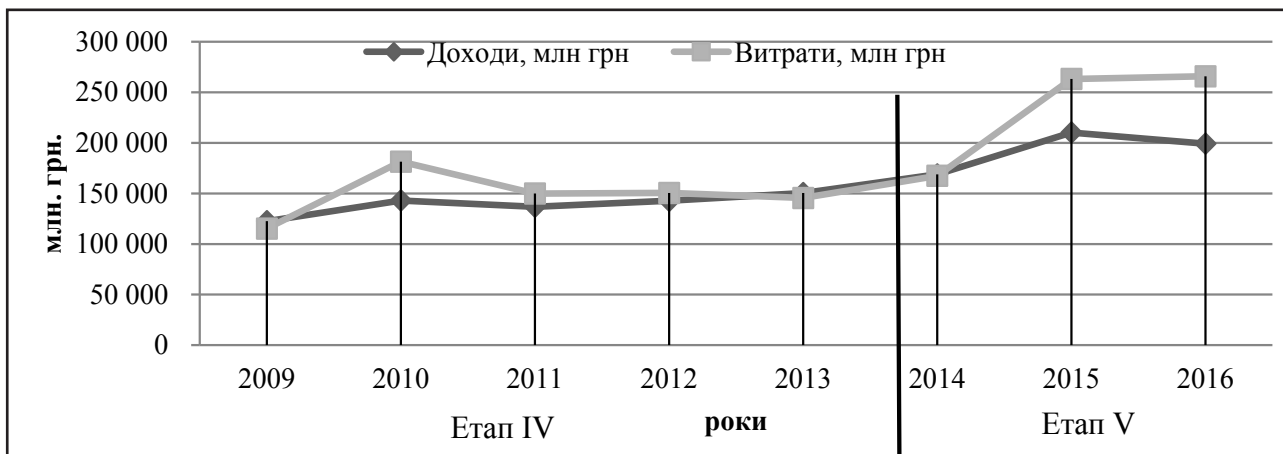


Рис. 6. Динаміка доходів та витрат банків України у 2008-2015 рр.

Розраховано автором за: [11]

Висновки. Отже, в статті виділено основні етапи трансформації вітчизняної банківської системи:

I етап – охоплює 1991-1996 рр. – відбувається закладення основ функціонування банківської системи в країні;

II етап – охоплює 1997-2001 рр. – створюється та удосконалюється законодавча база для формування банківської системи України;

III етап – охоплює 2002-2008 рр. – супроводжується активним розвитком банківської системи України;

IV етап – охоплює 2009-2013 рр. – трансформація банківської системи України під впливом світової фінансової кризи;

V етап – охоплює 2014 р. по теперішній час – етап реформування вітчизняної банківської системи, що призвело до загострення банківської кризи в країні під впливом внутрішніх факторів.

Зазначимо, що до основних чинників, що призвели до глибокого кризового стану вітчизняної банківської системи, можна віднести як зовнішні: погіршення умов торгівлі внаслідок

взаємного запровадження обмежувальних заходів у торгівлі з Російською Федерацією, загостренням ситуації на сході України, зменшенням обсягів торгівлі та діяльності малого і середнього бізнесу, виведенням із господарського обігу великої кількості промислових підприємств; так і внутрішні: підвищення вимог до регулювання діяльності банків, політика Національного банку України, що направлена на очищення банківської системи від «кишенькових» банків та зміну моделей функціонуючих банківських установ.

Отже, на сьогоднішній день етап удосконалень і реорганізації банківської системи України продовжується, так як, саме вона лежить в основі економічної системи країни і є сполучною ланкою між всіма суб'єктами економіки. А, отже, ключовим завданням нашої держави є забезпечення фінансової стійкості банківської системи України шляхом подолання кризових явищ та адаптування політики Національного банку України до внутрішніх умов розвитку соціально-економічної системи в країні.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Васюренко О.В. Банківські операції: навч. посіб. – К.: т-во «Знання», К., 2000. – 243 с.
2. Вовчак О. Банківська справа: Навчальний посібник. – Львів: Новий Світ-2000, 2008. – 560 с.
3. Вовчак О. Причини та наслідки впливу світової фінансової кризи на розвиток банківської та реального секторів економіки України // Вісник НБУ. – 2009. – № 7. – С. 22-25.
4. Дзюблюк О.В. Організація грошово-кредитних відносин суспільства в умовах ринкового реформування економіки. – К.: Поліграф книга, 2000. – 512 с.
5. Лаптев С.М. Банківська діяльність (вітчизняний та зарубіжний досвід)/ Денисенко М.П., Кабанов В.Г., Любунь О.С; Навчальний посібник. – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 320 с.
6. Гроші, банки та кредит: у схемах у коментарях: навч. посібник / За ред. Б.Л. Луціва. – 3-тє вид., стереотипне. – Тернопіль: Карт-бланш, 2004. – 214 с.
7. Лютий І.О. Грошово-кредитна політика в умовах перехідної економіки. – К: Атака, 2000, с. 240.
8. Матвієнко П.В. Динаміка розвитку вітчизняної банківської системи // Економіка та держава. – 2007. – № 6.
9. Гроші та кредит: Підручник / М.І. Савлук, А.М. Мороз, М.Ф. Пуховкіна та ш.; За заг. ред. М.І. Савлука. – К.: КНЕУ, 2006. – 602 с.
10. Про банки і банківську діяльність: Закон УРСР №872-Х від 20.03.1991 // Голос України. – 1991. – 17 травня.
11. Основні показники діяльності банків України. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.bank.gov.ua>.
12. Про банки і банківську діяльність: закон України від 7 грудня 2000 р. № 2121-Ш (зі змінами і доповненнями) // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 5-6. – Ст. 30.
13. Про Національний банк України: закон України від 20 травня 1999 р. № 679-XIV (зі змінами і доповненнями) // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 29. – Ст. 238.
14. Смовженко Т.С., Другов О.О. Створення та діяльність філій іноземних банків в Україні: регуляторні аспекти // Фінанси України. – 2007. – № 7. – С. 98-105.
15. Барановський О. Іноземний капітал на ринках банківських послуг України, Росії та Білорусії // Вісник НБУ – № 9. – 2007. – С. 12-20.

УДК 330.131.7:336.274.3

Ризики в системі комунального кредитування України та напрямки їх мінімізації

Пальоха О.В.

здобувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Чернігівського національного технологічного університету

У статті визначена сутність та побудована структура системи комунального кредитування, визначено її складові елементи. Проведено дослідження видів ризиків, що формуються на макро-, мезо- та мікрорівнях такої системи та органів управління ними. Визначені основні напрямки мінімізації ризиків в системі комунального кредитування України.

Ключові слова: комунальний кредит, ризики, органи місцевого самоврядування, облігації місцевої позики, місцеві фінансові органи, суб'єкти комунального сектору.

Пальоха О.В. РИСКИ В СИСТЕМЕ КОММУНАЛЬНОГО КРЕДИТОВАНИЯ УКРАИНЫ И ПУТИ ИХ МИНИМИЗАЦИИ

В статье определена сущность и построена структура системы коммунального кредитования, определены ее составляющие элементы. Проведено исследование видов рисков, которые формируются на макро-, мезо- и микроуровнях такой системы и органов управления ними. Определены основные направления минимизации рисков в системе коммунального кредитования Украины.

Ключевые слова: коммунальный кредит, риски, органы местного самоуправления, облигации местного займа, местные финансовые органы, субъекты коммунального сектора.

Palokha O.V. MUNICIPAL LOAN SYSTEMS RISKS IN UKRAINE AND MINIMIZE THEM

The structure of municipal loans was built, its essence and constituent elements were developed in the article. The types of risks that are formed at the macro-, meso- and micro levels and system controls were researched. The main areas to minimize risks in the system of Ukraine's municipal lending are determined.

Keywords: municipal credit risk, local governments, local bonds, local financial authorities, entities utilities sector.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Не дивлячись на прийняття в останні роки пакету нормативно-законодавчих актів у сфері регулювання комунального кредиту, існує ряд невирішених проблем, пов'язаних з його подальшим розвитком. Це безпосередньо стосується питань виявлення та управління ризиками, що виникають в системі комунального кредитування як на макро-, мезо-, так і мікрорівнях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науково-теоретичні аспекти визначення сутності, проведення класифікації, розробки системи управління ризиками, що виникають при здійсненні місцевих запозичень, розкриті в працях багатьох українських учених, зокрема Є.О. Балацького [1], Т.Г. Бондарук [2], О.Ф. Кобилецької [3], А.В. Малець [4], В.М. Падалки [5], В.М. Телятнікова [6] та багатьох інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Враховуючи значну кількість фундаментальних досліджень з питань виявлення та управління ризиками, пов'язаними із здійсненням місцевих запози-

чень, треба відзначити недостатню кількість наукових праць, у яких би комплексно та систематизовано були розглянуті проблеми мінімізації ризиків в системі комунального кредитування в цілому.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає в проведенні комплексного дослідження ризиків в системі комунального кредитування та розробки напрямків їх мінімізації.

Для виявлення ризиків в системі комунального кредитування та розробки заходів управління ними у статті використано методи аналогії, групування, системного аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Система комунального кредитування України являє собою сукупність різноманітних фінансових відносин органів місцевого самоврядування з фізичними і юридичними особами, фінансово-кредитними установами, міжнародними організаціями і інститутами, в процесі яких формуються та використовуються місцеві фінансові ресурси, що акумулюються у фондах грошових коштів на місцевому рівні [7; 8]. У відповідності до цього така

система включає складові елементи, наведені на рисунку 1.

До складу суб'єктів системи комунального кредитування окрім органів місцевого самоврядування, на нашу думку, входять місцеві фінансові органи, а також підприємства та установи комунального сектору економіки. Місцеві фінансові органи здійснюють загальне управління місцевими фінансами, зокрема, виконують функції контролю за станом складання, затвердження і виконання місцевих бюджетів, формування та реалізації інвестиційних програм на місцевому рівні, цільового використання отриманих кредитних ресурсів та залучених коштів від емісії місцевих облігацій, здійснюють витрати на обслуговування та погашення місцевого боргу відповідно до укладених кредитних договорів. Стосовно підприємств та установ комунального сектору економіки, отримання ними кредитів ускладнюється відсутністю ліквідного заставного майна, тому в більшості випадків вони беруть

кредити під гарантії органів місцевого самоврядування того рівня, якому вони підпорядковуються.

Функціонування і розвиток системи комунального кредитування під впливом трансформаційних змін, що відбуваються в економіці та суспільстві, потребує виявлення основних видів ризиків (див. рис. 2).

Спочатку зупинимось на дослідженні ризиків, що виникають на макрорівні у зв'язку зі змінами, які відбуваються у зовнішньому середовищі і на появу та зменшення яких органи місцевого самоврядування не можуть вплинути. Серед таких ризиків основний вплив на систему комунального кредитування здійснюють – політичні, макроекономічні, системні, фінансові, інфляційні, валютні, а також ризики євроінтеграції.

На думку Бондарук Т.Г. політичні ризики існують в країнах, яким властива законодавча нестабільність та зміна умов на інвестиційному ринку. При визначенні політичного



Рис. 1. Структура системи комунального кредитування України

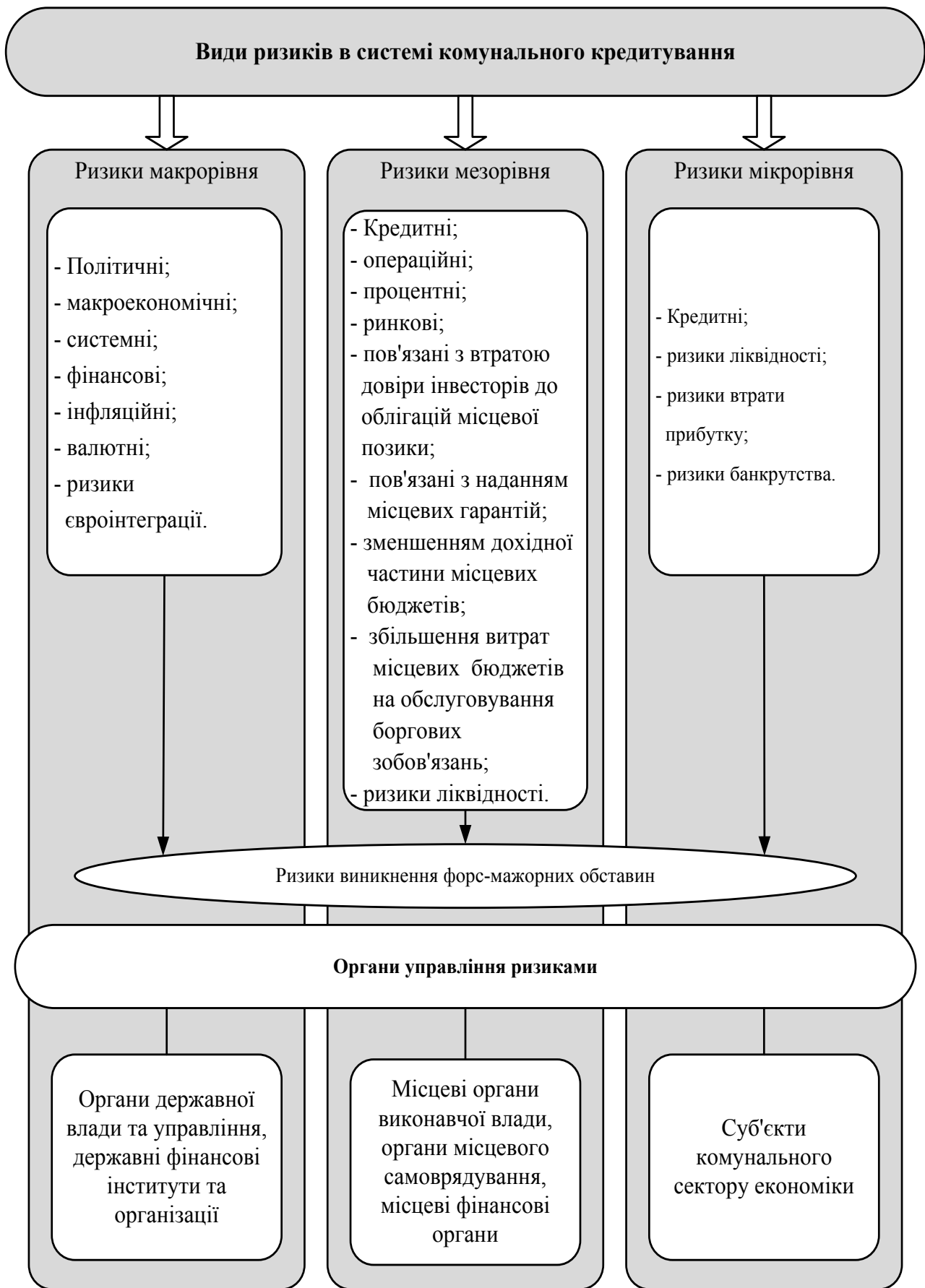


Рис. 2. Ризики в системі комунального кредитування та органи, що здійснюють управління ними

ризиків автор пропонує враховувати відсоток нерезидентів, яким належать місцеві облигації [2, с. 353].

Макроекономічні ризики характеризують стан економіки держави в цілому і оцінюються на основі рівня корупції та розвитку тіньової економіки.

Системні ризики пов'язані зі змінами, що відбуваються в економічній, фінансовій, правовій системі держави і негативно впливають на показники фінансової автономії і самостійності місцевих органів самоврядування.

Фінансові ризики, як правило, виникають в умовах глобальної фінансової кризи і спричиняють появу загроз економічній і фінансовій безпеці держави, зниження її кредитних та інвестиційних рейтингів на міжнародному фінансовому ринку.

Інфляційні ризики пов'язані із зростанням рівня інфляції, валютні – з девальвацією національної валюти. Ці два види ризиків є тісно взаємопов'язаними між собою і суттєво впливають на рішення органів місцевого самоврядування стосовно випуску облигацій зовнішньої позики та взяття кредитів у іноземній валюті.

В умовах реалізації євроінтеграційних намірів України виникає поява ризиків євроінтеграції, пов'язані із затримкою з впровадженням європейських стандартів організації місцевих фінансів, що в сукупності стає гальмуючим фактором на шляху вкладання коштів нерезидентів в купівлю місцевих облигацій та надання кредитів на інвестиційний розвиток територій.

Більш контрольованими з боку органів місцевого самоврядування є ризики, що виникають на мезо- і мікрорівнях. Деякі з цих ризиків мають однакову назву, але їх сутність є різною. Це насамперед стосується кредитних ризиків і ризиків ліквідності. Кредитні ризики, як правило характеризуються спроможністю позичальників (у даному випадку, з одного боку, це органи місцевого самоврядування, з іншого – суб'єкти комунального сектору економіки) своєчасно та у повному обсязі виконувати свої боргові зобов'язання. Беручи кредит, органи місцевого самоврядування автоматично збільшують розмір місцевого боргу, витрати на обслуговування якого здійснюються із загального фонду відповідного місцевого бюджету і не можуть перевищувати 10% його видатків. При цьому треба враховувати, що держава не несе відповідальності по зобов'язаннях за запозиченнями до місцевих бюджетів [9]. Ризики

ліквідності пов'язані з недостатністю коштів органів місцевого самоврядування на погашення своїх боргових зобов'язань, а також тимчасовою нестачею коштів у суб'єктів комунального сектору економіки для виконання гарантованих зобов'язань перед місцевими органами самоврядування, що виступили в ролі гаранта.

Операційні ризики пов'язані з можливістю місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, місцевих фінансових органів ефективно взаємодіяти між собою в процесі управління кредитним процесом, шляхом розробки ефективних напрямків місцевої кредитної та боргової політик та забезпечення відповідної інформатизації таких процесів.

Ринкові ризики виникають у разі зміни кон'юнктури на ринку місцевих запозичень, співвідношення попиту і пропозиції, а також ринкової вартості муніципальних цінних паперів.

Наступними є ризики, пов'язані з наданням місцевих гарантій. У статті 17 Бюджетного Кодексу України зазначено, що місцеві гарантії можуть надаватися за рішенням Верховної Ради Автономної Республіки Крим, відповідної міської ради для забезпечення повного або часткового виконання боргових зобов'язань суб'єктів господарювання, що належать до комунального сектору економіки та здійснюють реалізацію інвестиційних проектів, метою яких є розвиток комунальної інфраструктури або впровадження ресурсозберігаючих технологій. При цьому обов'язковою умовою надання місцевої гарантії є укладення договору між відповідним місцевим фінансовим органом та суб'єктом господарювання про погашення такої заборгованості [9].

Визначені види ризиків в системі місцевих фінансів потребують розробки комплексної системи управління ними. Така система, перш за все, передбачає здійснення моніторингу факторів виникнення різноманітних видів ризиків, проведення аналізу та оцінки їх впливу на стан місцевих фінансів та показники соціально-економічного розвитку територій. З метою полегшення моніторингу та ідентифікації ризиків необхідно створити єдину інформаційну базу про фінансовий стан позичальників – органів місцевого самоврядування та суб'єктів комунального сектору економіки. Обов'язковим є визначення і опублікування кредитних рейтингів органів місцевого самоврядування як позичальників та кредитних рейтингів муніципальних цінних паперів, що випускаються або знаходяться в обігу.

При наданні місцевих гарантій суб'єктам господарювання в комунальному секторі на рівні місцевих фінансових органів доцільним є застосування скоринг-моделей для оцінки конкурентоспроможності позичальників і прийняття на їх основі зважених рішень. Такі моделі набули активного розвитку у споживчому кредитуванні і практично не застосовуються при наданні кредитів і гарантій юридичним особам.

На державному рівні необхідно розробити та затвердити положення про управління ризиками, що виникають в системі комунального кредитування з чітким визначенням методики їх розподілу між органами місцевого самоврядування, кредиторами і позичальниками, прийняти законодавчі акти стосовно створення і розвитку комунальних банків, головним призначенням яких є фінансування програм розвитку на місцях.

Зменшенню рівня ризиків також буде сприяти розвиток муніципально-приватного партнерства та концесійних відносин у сфері житлово-комунального господарства.

Висновки. Наближення до європейських стандартів побудови місцевих фінансів потребує забезпечення фінансової самостійності органів місцевого самоврядування на основі розвитку системи комунального кредитування. На відміну від практики багатьох країн ЄС, в Україні комунальний кредит не отримав достатнього розвитку з причин відсутності законодавчого визначення його сутності та основних форм, низького рівня довіри потенційних інвесторів і кредиторів, недостатнього розвитку муніципально-приватного партнерства, що передбачає взаємодію органів місцевого самоврядування, суб'єктів господарювання та населення у вирішенні поточних фінансових проблем територій. Проведена в статті систематизація основних видів ризиків в системі комунального кредитування та розробка заходів щодо їх мінімізації сприятимуть соціально-економічному та інноваційно-інвестиційному розвитку адміністративно-територіальних одиниць України.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Балацький Є. О. Мінімізація ризиків інвестування в облігації місцевих позик як основа розвитку муніципальних запозичень в Україні / Є. О. Балацький // Механізм регулювання економіки. – 2011. – №3. – С. 152–158.
2. Бондарук Т. Г. Місцеве самоврядування та його фінансове забезпечення в Україні / Т. Г. Бондарук; НАН України; Ін-т екон. та прогноз. – К., 2009. – 608 с.
3. Кобилецька О. Ф. Шляхи мінімізації ризиків муніципальних запозичень / О. Ф. Кобилецька // Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. пр. / голов. ред. М. І. Зверяков; Одеський держ. екон. ун-т. – Одеса, 2009. – Вип. 35. – С. 359-364.
4. Малець А.В. Характеристика ризиків місцевих запозичень / А. В. Малець // Інвестиції : практика та досвід. – 2011. – №3. – С. 108-111.
5. Падалка В.М. Ризики муніципальних запозичень // Фінанси України. – 2005. – №2. – С. 114-122.
6. Телятников В. М. Окремі питання управління ризиками під час випуску муніципальних облігацій / В. М. Телятников // Ринок цінних паперів України. Вісник Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку. – 2009. – № 5-6. – С. 63-67. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/rcpu_2009_5-6_10.
7. Парубець О.М. Еволюція розвитку системи комунального кредитування в Україні / О. М. Парубець, Д. О. Сугоняко, О. В. Пальоха // Економіка. Фінанси. Право. – 2016. – № 11/1. – С. 12-16.
8. Parubets O.M. Communal credit opportunities to finance infrastructure investment projects research / Parubets O.M., Sugonyako D.O., Palokha O.V.// Perspective directions of scientific researches: Collection of scientific articles. – Agenda Publishing House, Coventry, United Kingdom, 2016. – P. 209-212.
9. Бюджетний Кодекс України [Електронний ресурс] / Верховна Рада України; Кодекс України, Закон, Кодекс від 08.07.2010 № 2456-VI. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/page2>.

Підходи до оцінки впливу фіскального регулювання на ринки різного типу

Петраков Я.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування і аудиту
Чернігівського національного технологічного університету

Метою статті є обґрунтування підходів до оцінки впливу фіскального регулювання на ринки різного типу. Встановлено, що державне регулювання ринків еволюціонує як інституційно, так і інструментально разом з самими ринками, а набір та якість інструментів інтервенції протягом останніх 70 років істотно зросли, що дозволяє регуляторам точніше та ефективніше впливати на ринки з метою усунення провалів, криз та дисбалансів. Втім, одночасне існування ринків різного типу в певних галузях економіки вимагає зваженості та обережності при прийнятті рішення щодо масштабу та глибини інтервенції.

Ідентифіковано та обґрунтовано підходи до оцінки впливу фіскального регулювання на ринки різного типу, якими є економіко-центричний, галузево-центричний та громадянсько-центричний підходи. Їх зміна відбувалася в процесі еволюції ринків, інститутів та концепцій реалізації державою інтервенції. Доведено, що оцінка регуляторного впливу для найбільш розвинених ринків має враховувати як наслідки для цільової групи громадян, так і для галузі та економіки в цілому.

Ключові слова: фіскальне регулювання, оцінка впливу, ринки, підхід.

Петраков Я.В. ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ВОЗДЕЙСТВИЯ ФИСКАЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ НА РЫНКИ РАЗНОГО ТИПА

Целью статьи является обоснование подходов к оценке воздействия фискального регулирования на рынки разного типа. Установлено, что государственное регулирование рынков эволюционирует как институционально, так и инструментально вместе с самими рынками, а набор и качество инструментов интервенции в течении последних 70 лет существенно выросли, что позволяет регуляторам точнее и эффективнее воздействовать на рынки с целью устранения провалов, кризисов и дисбалансов. Однако одновременное существование рынков разного типа в отдельных отраслях экономики требует взвешенности и осторожности при принятии решения относительно масштаба и глубины интервенции. Идентифицировано и обосновано подходы к оценке воздействия фискального регулирования на рынки разного типа, которыми являются: экономико-центричный, отрасле-центричный и гражданско-центричный подходы. Их изменение происходило в процессе эволюции рынков, институтов и концепций реализации государством интервенций. Доказано, что оценка регулирующего воздействия для наиболее развитых рынков должна учитывать как последствия для таргетируемой группы граждан, так и для отрасли и экономики в целом.

Ключевые слова: фискальное регулирование, оценка воздействия, рынки, подход.

Petrakov I.V. APPROACHES TO IMPACT ASSESSMENT OF FISCAL REGULATION ON MARKETS OF DIFFERENT TYPES

The purpose of research is to justify the approaches to impact assessment of fiscal regulation on markets of different types. It is defined, that public regulation of markets evolves both institutionally and instrumentally together with the markets. The toolbox and quality of intervention during the last 70 years have considerably increased – it helps regulator to intervene more effectively and precisely on markets to tackle failures, crises and imbalances. Though concurrent existence of markets of different type in various industries requires measured and safe decisions on the scale and scope of intervention. Approaches to impact assessment of fiscal regulation on markets of different types are identified: these are economic-centered, industry-centered and citizen-centered approaches. Their modification results from evolution of markets, institutions and concepts of public intervention. We have proved, that regulatory impact assessment on the most developed markets should include consequences both for targeted group of citizens, and for industry and economy in general.

Keywords: fiscal regulation, impact assessment, markets, approach.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Податки та бюджетні видатки є одними з найпоширеніших інструментів для реалізації інтервенцій державою. Під інтервенцією для цілей даного дослідження слід розуміти певні дії (тимчасові чи постійні) держави у формі певних інструментів політики

чи їх комбінації, спрямовані на усунення провалів ринку, виправлення недоліків в системі державного регулювання, досягнення позитивного впливу на економіку та суспільство в цілому чи на окремі галузі/групи стейкхолдерів.

Концепції регуляторного впливу почали активно розвиватися після Другої світової

війни, коли держава взяла на себе функцію відбудову зруйнованої країни та побудову прийнятних та ефективних правил взаємодії як в бізнесі, так і в суспільстві.

Розширення державних функцій та зростаюча потреба в фінансових ресурсах призвели до посилення фіскальної функції податків, домінування якої тривало понад 50 років. Лише після 2000-х років на світовому рівні почався перегляд місця і ролі податків в системі державного регулювання, переосмислення функцій фіскальних інструментів.

Фіскальне регулювання на сучасному етапі відіграє важливу роль в підтримці довгострокового економічного розвитку, міжнародної конкурентоспроможності, потоків на ринках праці та капіталу, розподілу доходу і багатства в країні. Крім цього, воно стимулює розвиток самих ринків з метою ребалансування та розширення глобальних ланцюжків створення вартості. Втім, ефективність фіскального регулювання залежить від рівня розвитку ринку, а тому застосування тих самих фіскальних правил на ринках різного типу може призвести до прямо протилежних ефектів.

Таким чином, підходи до оцінки впливу фіскального регулювання об'єктивно еволюціонують спільно з ринками та інститутами, враховуючи їх нові властивості, характеристики і зв'язки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженню впливу інструментів фіскального регулювання присвячено багато праць вітчизняних і зарубіжних вчених, зокрема К. Гнедіної [1], С. Каламбет [2], Р. Корпана [3], Я. Котляревського [4], Т. Паєнтко [5], Я. Петракова [6, 8-10], А. Соколовської [6], О. Тищенко [7], К. Астаріті [15], С. Барроїса [16], С. Кіркпатріка, Д. Паркера [21], М. Тваровської [22], Х. Хрїстова [19] та інших. В останніх працях автора фіскальні інструменти аналізувалися в контексті інтерналізації соціальних викликів [8], екологічних проблем [9; 10], досягнення цілей макроекономічної стабілізації [11], комплексного регулювання багаторівневих проблем, зокрема, в енергетиці [13; 14].

Як зазначає О. Абакуменко, масштаб соціальних та екологічних викликів у світі вимагає комплексного механізму, який задіявав би кілька груп інструментів (фінансових, фіскальних, адміністративних), що потребує ex ante аналізу реакцій ринків, таргетованих ринків та груп з метою недопущення негативних та згубних реакцій на запроваджені інструменти, актуалізуючи питання вибору методології для оцінки впливу комплексних механізмів регулювання [1].

Як показують дослідження, методологія оцінки регуляторного впливу поступово перемищується від простого ретроспективного аналізу фактичних наслідків інтервенції до комплексної сценарної оцінки потенційного застосування комбінацій інструментів [2]. Вибір форми інтервенції з боку регулятора визначається як загальним рівнем розвитку економіки та ринків; так і масштабом проблеми, на вирішення якої спрямовано ту чи іншу комбінацію інструментів, а глибина інформування осіб, що приймають рішення, про наслідки інтервенції впливає на вибір підходу до оцінки впливу інструментів регулювання. Водночас еволюція підходів до регулювання полягає в переході від компенсування втрат для окремих груп стейкхолдерів до превентивного реагування (у тому числі за рахунок підвищення обізнаності цільових груп стейкхолдерів щодо проблеми та шляхів її вирішення) на основі проведеної оцінки ймовірних наслідків втручання держави в економіку [2].

Фіскальне регулювання прийнято розглядати як самостійний і незалежний інструмент державної політики (з відповідним розмежуванням їх впливу від впливу інших інструментів).

До інструментів податкового регулювання С. Каламбет відносить: загальний рівень оподаткування, структуру системи оподаткування; альтернативні системи оподаткування; спеціальні податкові режими (за територіальною чи галузевою ознакою); елементи податкового механізму (об'єкт оподаткування, перелік платників, розмір ставки, принципи встановлення). А за впливом на економіку суб'єкта господарювання можна виділити 3 групи податків, які:

- стимулюють оптимізацію виробничих фондів, мають за об'єкт ресурси (податок на землю, майно);
- змінюють ціну (податок на додану вартість, акциз);
- впливають на фінансові результати діяльності, зокрема прибуток [3, с. 355].

Так, необґрунтоване застосування елементів податкового механізму (заниження ставок екологічного податку на викиди) призводить за Р. Корпаном до «ескалації екстернальності» та втрат в цілому по економіці [4].

Як зазначає Я. Котляревський, фіскальне регулювання має виходити з кількісних оцінок можливої зміни ставок та бази оподаткування, посилення штрафних санкцій за понаднормативне забруднення водних ресурсів [5, с.37-38].

На переконання Т. Паєнко, формування нового інституціонального середовища фіскального регулювання має відповідати не тільки інтересам окремих економічних агентів, але і держави в цілому, пріоритетним інтересам державної економічної та соціальної політики.

Критеріями результативності застосування інструментів фіскального регулювання, за Т. Паєнко, є: рівень збирання податків; рівень виконання бюджетних зобов'язань; рівень віддачі відібраних податків; величина бюджетного дефіциту, його параметри та швидкість зростання державного боргу; динаміка ВВП; рівень монетизації бюджетного дефіциту; рівень безробіття; величина податкового боргу; величина простроченої заборгованості з оплати праці через відсутність бюджетного фінансування; рівень тіньової економіки; обсяг трансакційних витрат; питома вага збиткових підприємств; податковіддача; фіскальна достатність [6].

В своїх попередніх дослідженнях автором вже було зроблено спроби з оцінки впливу фіскального регулювання на рівні як окремих галузей та сфер життєдіяльності людини (зокрема, навколишнє середовище та енергетику), так і економіки в цілому, наближення вітчизняного законодавства до норм ЄС (див. [7; 8-14]). Так, істотним обмеженням для гармонізації вітчизняного законодавства в сфері непрямого оподаткування нафтопродуктів та електроенергії є повна відсутність механізму оцінки регуляторного впливу від розширення бази оподаткування (т.зв. «адміністративний тягар»), підвищення номінальних ставок (аналіз витрат і вигід для основних груп стейкхолдерів: імпортерів/виробників підакцизних товарів, торговців, споживачів, інші види бізнесу) [14].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Втім, попри широкі дебати щодо самого регулювання, ефективності інструментів, оцінка регулюючого впливу їх на стейкхолдерів, ринки, економіку в цілому, залишається поза увагою.

Зауважимо, що виконуючи фіскальну функцію, податки чинять як прямий, так і опосередкований ефект на очікування, переваги та поведінку загалом економічних агентів. Однак в науковій літературі дослідження поведінкові зсуви (так звані "shifts") обмежуються лише загальними ефектами. А тому дослідження підходів до оцінки впливу фіскального регулювання є вкрай актуальним.

Постановка завдання. Вихідною гіпотезою дослідження є те, що вибір підходу до оцінки

впливу фіскального регулювання визначається типом ринку, який виступає суб'єктом інтервенції. Ми вважаємо, що дуалізм механізму оцінки інструментів регулювання, який полягає у співставленні критеріїв та ключового суб'єкта інтервенції, простежується через еволюцію ринків. В традиційному суспільстві, де ринки є недостатньо розвиненими, пропозиція ресурсів та продуктів є обмеженою, а обмін інформацією – ускладненим, потенціал інтервенцій (а отже і регулювання) є обмеженим, а тому їх вплив може бути оцінений тільки на рівні економіки в цілому. Натомість в розвинених суспільствах з мінімальною асиметрією інформації та домінуванням ринків, інтервенції носять більш точковий цільовий характер, а їх вплив може бути оцінений для рівні конкретних груп стейкхолдерів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність фіскальних інструментів залежить як від їх дизайну та вбудованого механізму стимулювання, так і від середовища (ринків), до якого вони застосовуються, та доповнюючих інструментів інтервенції (законодавчих обмежень, інформаційних кампаній, саморегулювання). При цьому, хоча суб'єктом інтервенції держави виступає певна група осіб, наслідки самого впливу носять не стільки тимчасовий, скільки довгостроковий характер, а ефекти впливу розповсюджуються на інші групи стейкхолдерів нерівномірно.

Еволюція ринків дозволяє нам виокремити 3 ключові критерії оцінки ефектів впливу. Це – ризики (як предмет інтервенції), результат (як прямий продукт інтервенції) та вплив (як кумулятивні наслідки інтервенції).

Тривалий час основним індикатором успішності інтервенції була мінімізація (чи повне усунення) ризиків для таргетованої групи стейкхолдерів (чи галузей). Це було обумовлене тим, що регулятор в особі держави мав пріоритетом досягнення загальної ринкової рівноваги (тобто головним бенефіціаром інтервенції була сама економіка, а не окремі групи економічних агентів).

Економіко-центричний підхід домінував впродовж 50-70-х років 20 століття, коли основним драйвером збільшення впливу держави в економіці була потреба в конкурентоспроможності національної економіки на світовій арені. Макрорівень інтервенцій дозволяв вирішувати проблеми одразу кількох галузей, стимулювати економічне зростання та забезпечувати високий рівень зайнятості населення. Для вирішення структурних проблем потрібні

були великі суб'єкти – монополії. З одного боку, вони були легко керовані та охоплювали більшість цільових груп стейкхолдерів на ринках. З іншого боку, вони використовували державні кошти не завжди ефективно і результативно. Втім, відсутність ефективних ринків, дієвого ринкового механізму перерозподілу ресурсів, потоків, прибутків і багатства цілком виправдовувала і монополії, і активне державне втручання.

Потреба в результаті (більших ефектах за менші гроші) змістила акцент з економіки на галузі, і актуалізувала питання перегляду форми та інструментів інтервенції. Так, впродовж 1980-2000х років галузі як суб'єкт регулювання відчували потужний поштовх з боку держави – міжнародна конкурентоспроможність країн перейшла на технологічний і продуктивний рівень, внаслідок чого інструменти регулювання почали ставати складнішими, а інтервенції – цілеспрямованими вузько-орієнтованими. Вирішення проблем галузей потребувало комбінацій інструментів, які мали вищий ефект та кращу результативність. Разом з тим, нерівномірні стимулювання та підтримка галузей почали стримувати конкуренцію та створили міжгалузеві дисбаланси й викривлення. Для вирішення цього негативного наслідку держава запропонувала як фіскальні, так і фінансові інструменти,

які повинні були доповнювати ринковий механізм. Втім, інтереси ринку і держави не завжди корелюють між собою, породжуючи не тільки економічні, а й соціально-політичні конфлікти. Разом з тим, ефективність ринкового механізму залишалася під сумнівом, оскільки схильність до державної підтримки (чи її надмірний патерналізм), консервація квазіконкурентних структур фактично стримували розвиток та формування нових ринків.

Кінець 2000-х ознаменувався низкою криз по всьому світі, коли уряди багатьох країн в межах програм стимулювання активно використали фіскальні інструменти, але наразилися на ще глибшу боргову і структурну кризи, що змусило їх переглянути підходи до інтервенцій. Зважаючи на посилення нерівності в суспільстві, дизайн нових інструментів набув більш конкретного, цільового спрямування. Внаслідок цього основним бенефіціаром інтервенцій стали людина та компанія, які відповідають певним кваліфікаційним ознакам. Це дозволило підвищити ефективність фіскальних інструментів та результативність самих інтервенцій.

Таким чином, економіко-центричний підхід середини 20 століття та галузево-центричний підхід початку 2000х еволюціонували у новий – громадянсько-центричний підхід (див. рис. 1). Його важливість для практики інтер-

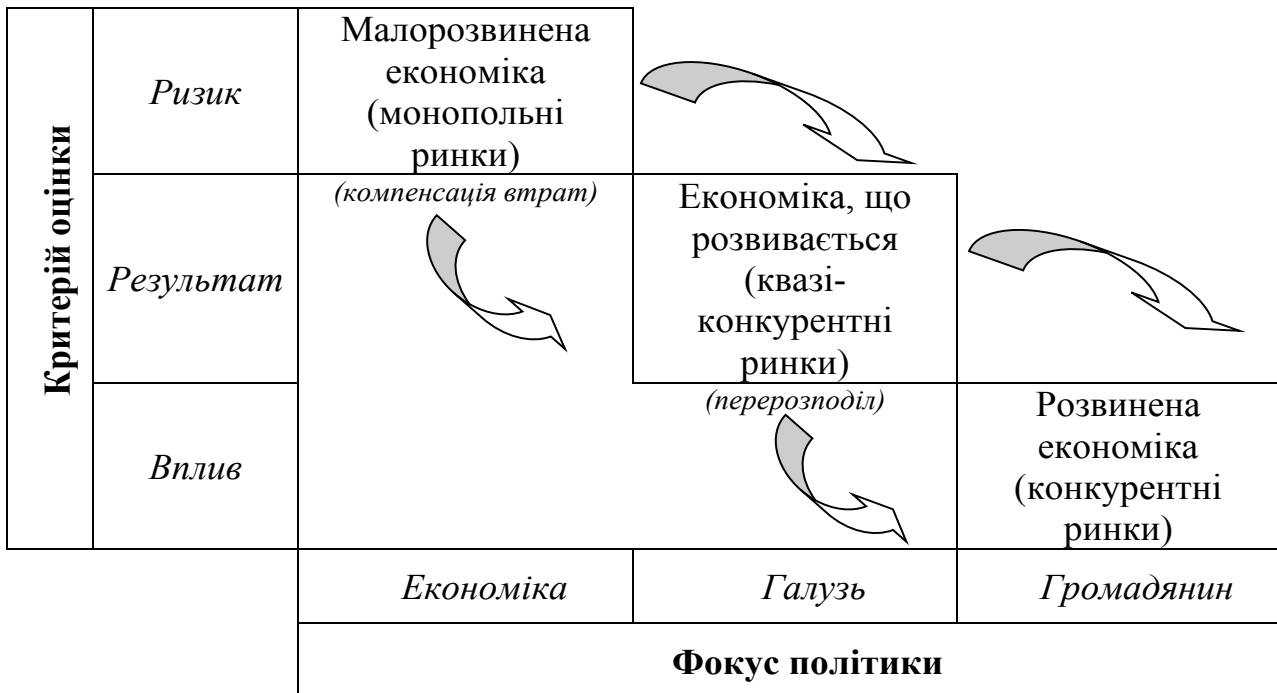


Рис. 1. Матриця критеріїв та пріоритетів політики для оцінки впливу фіскального регулювання

Джерело: розроблено автором

венцій полягає у тому, що поєднуючи макро-рівень загальних наслідків регулювання з таргетованою зміною поведінки індивідів (як кінцевих споживачів будь-яких послуг, а також бенефіціарів інструментів політики) на мікро-рівні, регулятор досягає збалансованої оцінки наслідків впливу на ідентифіковану проблему.

Важливою особливістю еволюції підходів до оцінки впливу регулювання на ринки різного типу полягає в накопиченні позитивного досвіду та кращих практик від широкого кола стейкхолдерів, що істотно посилює саму методологію оцінки впливу інтервенцій та результативності обраних комбінацій інструментів.

Як зазначає О. Абакуменко, найбільш загальноприйнятими методами оцінки впливу є: аналіз витрат і вигод, економетричне моделювання, покрокова оцінка впливу комплексних механізмів регулювання. Втім, як ринкові, так і адміністративний підхід «страждають» на суб'єктивність оціночних суджень експертів/регуляторів та зазвичай обмежений часовий діапазон аналізу (що створює найбільші виклики при оцінці нових ринків). Крім того, адміністративний підхід, що застосовується

для аналізу ex post не враховує потенційних ризиків та загроз, генерованих зовнішнім середовищем. Так, оцінки впливу не можуть передбачити «каскадних» ефектів майбутніх валютних війн чи банківських криз при аналізі впливу інструментів, що таргетують промисловість чи споживання [1].

Проведений аналіз різних кейсів в Україні та ЄС дозволив ідентифікувати наступні методи оцінки впливу фіскального регулювання: аналіз чутливості (еластичності) бази оподаткування відносно зміни ставок, фіскальна ефективність податку, ефект перекладання (для різних типів ринків), кореляція між застосуванням одного з інструментів бюджетних витрат та предметом регулювання, моделювання можливих реакцій та наслідків платників податків у разі зміни ставок, пільг, режимів оподаткування; оцінка податкового тягаря та податкових витрат (бюджету); дослідження реакцій на марорівні (галузеві зміни, коригування попиту, горизонтальна підтримка).

Найбільш розповсюдженими практиками фіскального регулювання на ринках різного типу є:

Таблиця 1

Порівняльна таблиця елементів оцінки впливу фіскального регулювання в розрізі різних галузей

Напрямок (галузь) регулювання	Елемент фіскального механізму	Елемент оцінки впливу									
		Чутливість (еластичність)	Ефективність (фіскальна)	Ефект Перекладання	Кореляція	Моделювання	Податковий тягар	Податкові витрати	Галузеві зміни	Коригування попиту	Горизонтальна підтримка
АПК	ПДВ (спец. режим) дотація		+	+			+	+	+	+	+
Добувна	Рента (ставки)	+	+				+		+		
Переробка	Податок на прибуток (пільги)	+	+	+	+	+	+	+			
Енергетика	Акциз (ставки)					+			+	+	+
	Податок на прибуток (пільги)	+	+	+	+		+	+			
	Субсидії Спец. режим (ВДЕ)	+	+	+		+	+	+	+	+	+
Екологія	Акциз (ставки, база) Екологічний податок (ставки)	+	+	+		+	+		+		+
Торівля	ПДВ	+	+	+			+			+	
Фінансові послуги	ПДВ(виключення)		+			+	+	+	+	+	
	Податок на транзакції	+	+			+	+	+	+	+	

Джерело: розроблено автором на основі [6-19]

– в аграрній сфері: спеціальний режим оподаткування ПДВ та система дотацій агро-виробників;

– в добувній промисловості: диференціація ставок ренти;

– в переробній промисловості: застосування пільг з податку на прибуток;

– в енергетиці: диференціація ставок і бази оподаткування з акцизного збору, пільги з податку на прибуток, субсидування кінцевого споживання енергоресурсів (в житлово-комунальному господарстві), спеціальний режим оподаткування для відновлювальних та альтернативних джерел енергії (ВДЕ);

– в екології: диференціація ставок і бази оподаткування з акцизного збору та екологічного податку;

– в торгівлі: спеціальні режими з ПДВ;

– у сфері фінансових послуг: спеціальні режими з ПДВ(виключення), а також податок на фінансові транзакції (див. табл. 1).

Як видно з таблиці, стан ринків та тип галузі є важливими критеріями для вибору підходу до оцінки впливу фіскального регулювання. Для ринків, що розвиваються (і потребують певною мірою захисту держави), спостерігається широкий набір фіскальних інструментів інтервенції: від прямих податків до субсидій і дотацій.

Втім, варто зауважити на наступних особливостях застосування фіскальних інструментів:

1. На недорозвинених ринках ефективність податків (та окремих елементів податкового механізму) є низькою, що обумовлено як існуючими викривленнями в ринковому механізмі (ціна не є основним і домінуючим стимулом для зміни поведінки учасників ринку), як і ефективність видатків (внаслідок характерного для ринків цього типу дефіциту фінансових ресурсів будь-який обсяг державної підтримки може абсорбуватися без досягнення очікуваного результату).

2. На розвинених ринках ефективність податків і видатків залежить від чіткого таргетування суб'єктів інтервенції, а отже – і від оптимально підібраної комбінації інструментів регулювання. Як стимулюючі фіскальні інструменти втрачають свою силу в умовах рестрикційної монетарної політики, так і

бюджетні видатки в умовах надлишку ринкового фінансування не створюють належного стимулу для економічних агентів.

3. На нових ринках, що утворюються на помеж'ї різних галузей (зокрема, рециклічна металургія – виготовлення металу з металобрухту з використанням альтернативних джерел енергії), таргетуванню підлягають усі учасники ланцюжку створення вартості – від постачальників ресурсів до кінцевих споживачів, а тому обсяг державної підтримки для них буде значно вищим, ніж для розвинених та ринків, що розвиваються.

Висновки. На основі проведеного дослідження можна зробити наступні висновки:

1. Державне регулювання ринків еволюціонує як інституційно, так і інструментально разом з самими ринками. Набір та якість інструментів інтервенції протягом останніх 70 років істотно зросли, що дозволяє регуляторам точніше та ефективніше впливати на ринки з метою усунення провалів, криз та дисбалансів. Втім, одночасне існування ринків різного типу в певних галузях економіки вимагає зваженості та обережності при прийнятті рішення щодо масштабу та глибини інтервенції.

2. Аналіз еволюції ринків та інструментів регулювання дозволив ідентифікувати та обґрунтувати підходи до оцінки впливу фіскального регулювання на ринки різного типу, якими є економіко-центричний, галузево-центричний та громадянсько-центричний підходи. Зміна цих підходів відбувалася в процесі еволюції ринків, інститутів та концепцій реалізації державою інтервенції. При цьому, оцінка регуляторного впливу для найбільш розвинених ринків має враховувати як наслідки для таргетованої групи громадян, так і для галузі та економіки в цілому.

3. Існування різних типів ринків зумовлює необхідність додаткових досліджень в сфері кумулятивного та непрямого впливу інтервенцій вздовж ланцюжків створення вартості та в розрізі міжгалузевої та міжсекторальної співпраці. Ефекти абсорбування чи накопичення фінансових ресурсів мають стати одним з елементів оцінки регуляторного впливу, що дозволить підвищити якість та результативність фіскальних інтервенцій.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Абакуменко О.В. Фіскальні інструменти у комплексних механізмах енергетичного та екологічного регулювання: стислий огляд // Науковий вісник Полісся. – 2016. – № 3. – С. 9-14.
2. Гнедіна К.В. Методологічні підходи до оцінки впливу інструментів регулювання / К.В. Гнедіна, Я.В. Петраков, О.В. Сизоненко // Ефективна економіка. – 2016. – № 12.

3. Каламбет С.В. Податки як інструмент вирівнювання фінансових результатів діяльності суб'єктів господарювання / С.В. Каламбет (Юдіна), В.Є. Ткаченко // *Економіка та суспільство*. – 2016. – № 5. – С. 350–356.
4. Корпан Р.В. Екологізація управління та економічне зростання: моделювання і аналіз взаємозв'язку. Дисертація канд. екон. наук зі спец. 08.08.01. – Суми: СумДУ, 2005. – 216 с.
5. Котляревський Я. Трансформація фіскального регулювання водокористування: оцінка доцільності імплементації світового досвіду / Я. Котляревський, І. Довга // *Економіст*. – 2015. – № 12. – С. 36-38.
6. Паєнтко Т.В. Інструменти фіскального регулювання фінансових потоків [Електронний ресурс] / Т.В. Паєнтко // *Ефективна економіка*. – 2011. – № 8. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=659>.
7. Соколовська А.М. Концепція податкових витрат та шляхи її застосування в Україні / А.М. Соколовська, Я.В. Петраков // *Фінанси України*. – 2013. – № 11. – С. 23-45.
8. Тищенко О.М. Дослідження ефективності податкової політики у сфері охорони атмосферного повітря // О.М. Тищенко, С.В. Антоненко // *Фінансова і кредитна діяльність: проблеми теорії і практики*. – 2012. – № 12. – Режим доступу http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/soc_gum/fkd/-2012_1/part1/24.pdf.
9. Петраков Я.В. Фіскальні інструменти нейтралізації соціальних екстерналій в системі екологічного регулювання // розділ у «Податкова політика: стратегії соціального розвитку: монографія» за наук. ред. Т.В. Калінеску. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2013. – С. 37-47.
10. Петраков Я.В. Статистичні індикатори оцінки ефективності фіскальних інструментів екологічного регулювання // *Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: проблеми теорії, методології, організації: зб. наук. праць*. – К.: Типографія «ППНВ», 2012. – №4. – С. 142-156.
11. Петраков Я.В. Оцінка фіскального потенціалу екологічного податку в контексті реалізації Національної стратегії наближення законодавства України до права ЄС у сфері охорони довкілля // розділ у «Удосконалення управління державними фінансами та реформування податкової системи України»: монографія, за ред. Т.І. Єфименко, А.М. Соколовської. – К.: ДННУ «Академія фінансового управління», 2015. – 446 с. – С. 366-384, 418-444.
12. Петраков Я.В. Оцінка фіскальних імпульсів від застосування податкових інструментів // *Фінанси України*. – 2016. – № 1. – С. 57-79.
13. Петраков Я.В. Концепція комплексного застосування комбінацій фінансових та фіскальних інструментів для цілей багаторівневого секторального регулювання (на прикладі електроенергетики України) // *Бухгалтерський облік, оподаткування, аналіз і аудит: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку: II Міжнародна науково-практична конференція (м. Чернігів, 30 листопада 2016 р.): тези доповідей*. – Чернігів: Черніг. нац. технол. ун-т, 2016. – 248 с. – С. 192-193.
14. Петраков Я.В. Щодо ролі енергетичних акцизів в Україні // *Інноваційний розвиток інформаційного суспільства: економічні, екологічні, правові та соціокультурні аспекти: V Міжнародна науково-практична інтернет-конференція студентів і молодих учених (м. Чернігів, 23 грудня 2016 р.): тези доповідей*. – Чернігів: Черніг. нац. технол. ун-т, 2016. – С. 218-219.
15. Astarita, C. Recent Tax Reforms in Italy: the Impact on Households and Workers / Caterina Astarita, Virginia Maestri and Marie-Luise Schmitz // *European Commission Economic Brief*. – 2016. – No. 20. – 11 p. – http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/eeeb/pdf/eb020_en.pdf.
16. Barrios, S. The fiscal effects of work-related tax expenditures in Europe / Salvador Barrios, Serena Fatica, Diego Martinez and Gilles Mourre // *ECFIN Economic Papers Seires*. – 2015. – No. 545. – 48 p.
17. Better Regulation “Toolbox” // *Commisson Staff Working Paper*. – SWD 2015 (111) final. – 414 p. – http://ec.europa.eu/smart-regulation/guidelines/-toc_tool_en.htm.
18. How the EU VAT exemptions impact the Banking Sector. – PwC, 2011. – 117 . – https://www.pwc.com/gx/en/financial-services/pdf/2011-10-18_vat_tudy_final_report.pdf.
19. Hristov H. Intersectoral mobility and knowledge transfer. Preliminary evidence of the impact of intersectoral mobility policy instrument / Hristo Hristov, Milena Slavcheva, Koen Jonkers and Katarzyna Szkuta // *JRC Science for Policy Report*. – 2016. – No. 28027. – 66 p. – : <https://www.researchgate.net/publication/311722170>.
20. Instruments for the Taxation of the Financial Sector // *Commission Staff Working Paper on Impact Assessment*. – Brussels, SEC (2011) 1102 final. – 1228 p. – http://ec.europa.eu/smart-regulation/impact/ia_carried_out/docs/-ia_2011/sec_2011_1102_en.pdf.
21. *Regulatory Impact Assessment: Towards Better Regulation?* / Edited by Colin Kirkpatrick, and David Parker (The CRC Series on Competition, Regulation and Development). – London: Edwar Elgar Publishing, 2008. – 304 p.
22. Twarowska, Małgorzata. Economic Impact Assessment of Financial Transactions Tax (FTT) / Małgorzata Twarowska, Jolanta Szolno-Koguc // *Proceedings of the International Conference (June 19-21, 2013) Active Citizenship by Management, Knowledge Management & Innovation, Knowledge & Learning, Zadar, Croatia*. – <http://www.toknowpress.net/-ISBN/978-961-6914-02-4/papers/ML13-350.pdf>.

УДК 336.713

Застосування апарату нечіткої логіки для оцінки рівня банківського ризику

Прімерова О.К.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів

Національного університету «Києво-Могилянська академія»

Кісельова Г.А.

бакалавр з фінансів

Національного університету «Києво-Могилянська академія»

Стаття посвячена питанням застосування апарату нечіткої логіки для побудови моделі, що дозволяє оцінити рівень ризику комерційних банків України. В процесі дослідження було побудовано модель залежності рівня загального ризику банку від чотирьох факторів – прибутку на одиницю активів, миттєвої ліквідності, адекватності капіталу, процентної маржі. Запропонований у статті підхід дає можливість оцінити сукупний банківський ризик на основі відносних показників діяльності комерційних банків, що є більш репрезентативними показниками, ніж абсолютні величини. Обґрунтовано, що використання методу нечіткої логіки хоч і не є альтернативою традиційним методам, проте дає можливість розширити інструментарій аналізу діяльності банківських установ.

Ключові слова: нечітка логіка, математична модель, оцінка, ризик, комерційний банк.

Примерова Е.К., Киселева А.А. ПРИМЕНЕНИЕ АППАРАТА НЕЧЕТКОЙ ЛОГИКИ ДЛЯ ОЦЕНКИ УРОВНЯ БАНКОВСКОГО РИСКА

Стаття посвячена вопросам применения аппарата нечеткой логики для построения модели, позволяющей оценить уровень риска коммерческих банков Украины. В процессе исследования была построена модель зависимости уровня совокупного риска банка от четырех факторов – прибыли на единицу активов, мгновенной ликвидности, адекватности капитала, процентной маржи. Предложенный в статье подход дает возможность оценить совокупный банковский риск на основе относительных показателей деятельности коммерческих банков, что являются более репрезентативными показателями, чем абсолютные величины. Обосновано, что использование метода нечеткой логики хотя и не является альтернативой традиционным методам, однако дает возможность расширить инструментальный анализа деятельности банковских учреждений.

Ключевые слова: нечеткая логика, математическая модель, оценка, риск, коммерческий банк.

Primierova O.K., Kiselova H.A. APPLYING FUZZY LOGIC TO BANK RISK ASSESSMENT

The article is devoted to the application of fuzzy logic methods for constructing a model that allows assessing the level of risk of commercial banks in Ukraine. As a result of research the model of overall bank risk was formulated. This model shows dependence of bank risk of four main factors: return on assets, liquidity, capital adequacy, percentage margin. The proposed in article approach enables to estimate the total bank risk based on relative ratios of commercial banks, which are more representative indicators than absolute values. It was proved that the using of fuzzy logic method is not an alternative to traditional methods, but provides an opportunity to expand the instruments of analysis of banking institutions.

Keywords: fuzzy logic, mathematical model, evaluation, risk, commercial bank.

Постановка проблеми. Банківська система в значній мірі впливає не тільки на ефективність функціонування фінансової системи, але й на соціально-економічний розвиток країни. Неefективна діяльність банків може призвести до втрат, кризи і створити негативний вплив на стан економіки та добробут населення країни. Світова фінансово-економічна криза 2008 року довела, що стан економічної системи країни нерозривно пов'язаний зі станом банківської системи. Наслідки цієї кризи показали необхідність переосмислення під-

ходів щодо оцінки й управління ризиками, а також визначення ймовірності наближення кризових явищ з метою прийняття заходів для їх можливого попередження.

Складна соціально-економічна ситуація, що виникла в Україні у зв'язку зі зростанням зовнішніх та внутрішніх ризиків, фінансовою нестабільністю, інформаційною асиметрією та викривленням показників діяльності, у значній мірі впливає на фінансову стійкість та ефективність функціонування банківських установ. Відповідно, доцільними завданнями є форму-

вання нових підходів до збору інформації про діяльність комерційних банків та розробка економіко-математичних методів і моделей, які дозволяють провести системний аналіз їх діяльності. У цих умовах виникає потреба в застосуванні поряд із традиційними статистичними підходами, інших нестандартних методів аналізу, що базуються на отриманні якісних оцінок даних і здійсненні розрахунків на цій основі. Одним з методів інтелектуальних технологій аналізу даних є застосування апарату нечіткої логіки, що може бути використаний при обробленні економічних показників діяльності банків та оцінки рівня банківського ризику.

Аналіз останніх досліджень. Питанням оцінки ймовірності настання кризових явищ у фінансовому секторі присвячено роботи багатьох українських та зарубіжних вчених, зокрема, П. Кругмана, Дж. Стігліца, В. Гейця, В. Вітлінського, І. Лук'яненка, Т. Клебанової, та інших. Значний внесок у дослідження стійкості банківської системи України зробили такі вчені, як О. Барановський, І. Гумен, Л. Кривенко, Є. Кузьменко, А. Незнамова та інші. Проте недостатньо поширеним залишається використання нестандартних інтелектуальних технологій для аналізу діяльності банківських установ. Метою даної статті є застосування апарату нечіткої логіки для побудови моделі, що дозволяє оцінити рівень ризику комерційних банків України.

Виклад основного матеріалу. Зважаючи на те, що ризик є невід'ємною складовою банківської діяльності, дослідження ризиків у банківській сфері стає надзвичайно актуальним питанням у сучасних умовах розвитку економіки. У розрізі даного дослідження було побудовано модель, що дозволяє оцінити рівень банківського ризику того чи іншого комерційного банку. Основним інструментарієм даного дослідження є апарат нечіткої логіки. Такий інструментарій обрано в якості математичного підґрунтя, бо він дозволяє формувати модель з урахуванням специфіки української банківської системи, не накладає обмежень на характер вхідної інформації, налаштовує параметри моделі на реальних показниках діяльності як стійких банків, так і банків-банкрутів. Побудова даної моделі здійснюватиметься за допомогою програми «MatLab». Статистичною базою стали дані, зібрані на сайті Асоціації українських банків [1].

Апарат нечіткої логіки (fuzzy logic) є на сьогодні одним з найбільш перспективних напрямів наукових досліджень в області аналізу,

прогнозування і моделювання економічних явищ і процесів [2, с. 168]. Математичний апарат теорії нечіткої логіки дає можливість формалізувати залежності практично будь-якої складності, параметри у нечітких моделях можуть бути різнотипними, для опису залежностей між параметрами використовується природна мова, нечіткі моделі мають високу здатність адаптації до експертних даних [3, с. 81]. Застосування апарату нечіткої логіки передбачає наступні чотири етапи:

1. Визначення експертом найважливіших показників для дослідження.

2. Визначення множини лінгвістичних значень вхідних даних і вихідної змінної.

3. Побудова функцій належності – класифікація рівнів усіх показників, визначення термів кожного вхідного та вихідного показника.

4. Формування набору правил – механізму прийняття рішень, що спрогнозує значення результуючої змінної.

Основними показниками, що були обрані для проведення даного дослідження та впливають на загальний банківський ризик є прибуток на одиницю активів (*ROA*), миттєва ліквідність (*Liquidity*), адекватність капіталу (*Adequacy of capital*), процентна маржа (*Percentage Margin*). Після цього було побудовано функції належності та визначення термів для кожної з зазначеної змінної. Так, для показника *ROA* визначено терми *low*, *normal*, *good* та, відповідно, виокремлено три множини значень (рис. 1а):

- низька прибутковість на актив (*low*) – прибутковість менше 1%;
- нормальна прибутковість на актив (*normal*) – прибутковість від 1 до 5 %;
- хороша прибутковість на актив (*good*) – прибутковість більше 5%.

Для побудови функцій належності було обрано дві сигмоїдні та одну десигмоїдну функції. Сигмоїдна функція є відкритою на кінці, тому вона підходить для термів *low* і *good* (оскільки немає меж для низького та високого показника прибутковості на актив). Десигмоїдна функція є закритою, тому підходять для терму *normal* (прибутковість від 1 до 5 %).

Для наступного показника – *Liquidity* було також визначаємо відповідні терми *low*, *normal*, *good* та виокремлюємо три множини значень (рис. 1б):

- низька миттєва ліквідність (*low*) – менше 15%;
- нормальна миттєва ліквідність (*normal*) – від 15 до 20 %;

- хороша миттєва ліквідність (good) – більше 20%.

Для показника Adequacy of capital визначено терми *inappropriate*, *appropriate*, *high* та також виокремлено три множини значень (рис. 2а):

- Незадовільна адекватність капіталу (*inappropriate*) – менше 10%;
- Задовільна адекватність капіталу (*appropriate*) – від 10 до 15 %;
- Високий рівень адекватності капіталу (*high*) – більше 15%.

Для останнього показника Percentage Margin визначено терми *low*, *medium*, *high* та виокремлюємо відповідні три множини значень (рис. 2б):

- Низький рівень процентної маржі (*low*) – менше 5%;

- Середній рівень процентної маржі (*medium*) – від 5 до 10 %;
- Високий рівень процентної маржі (*high*) – більше 10%.

Для результуючої змінної Risk також було визначено відповідні терми *low level*, *medium level*, *high level* та сформовано три множини значень (рис. 3):

- Низький рівень ризику (*low level*) – менше 0,25;
- Середній рівень ризику (*medium level*) – від 0,25 до 0,75 %;
- Високий рівень ризику (*high level*) – більше 0,75%.

Наступний етап побудови моделі – це формування набору правил. На основі правил було створено механізм прийняття рішень, що прогнозує значення результуючої змін-

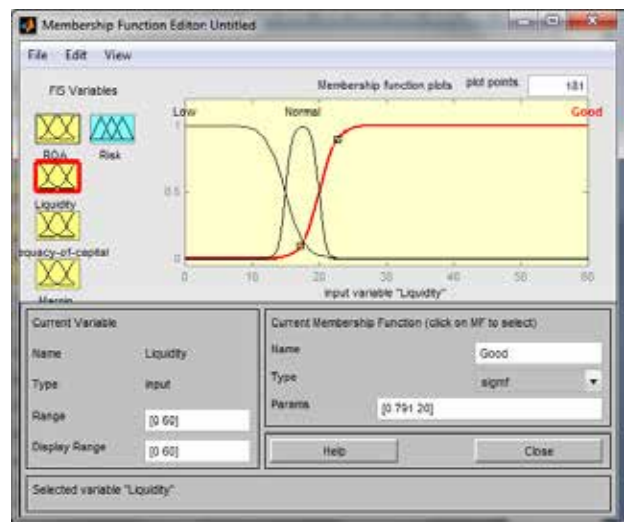
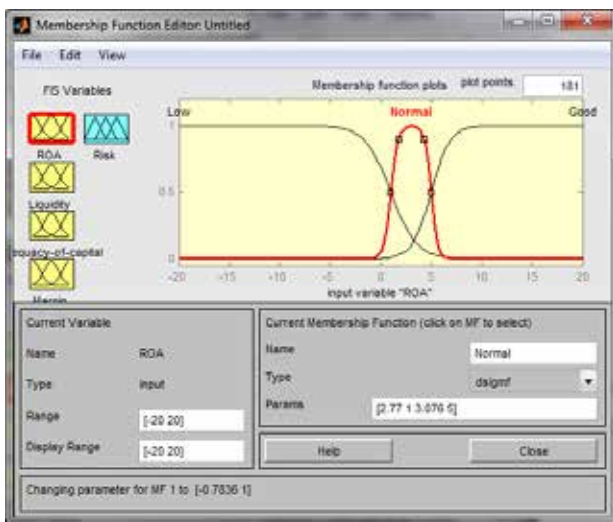


Рис. 1. Побудова функцій належності для змінних моделі
а) ROA б) Liquidity

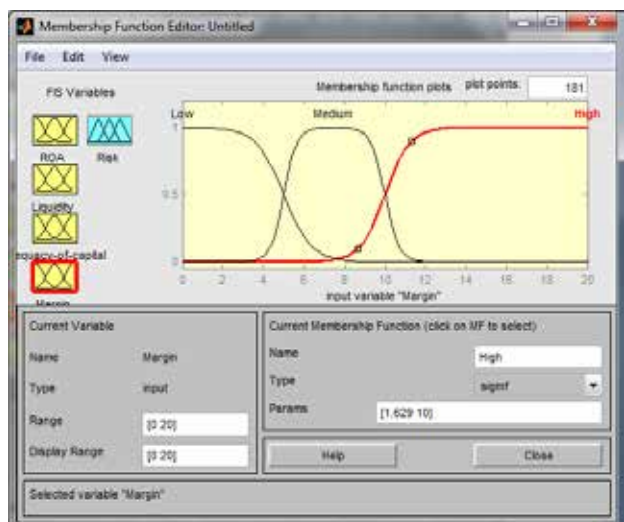
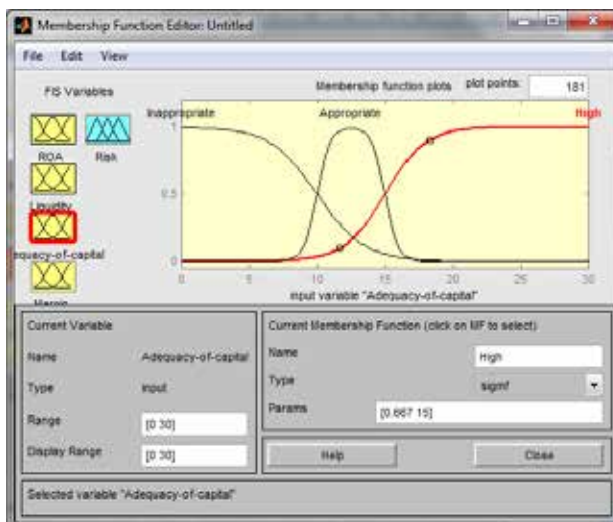


Рис. 2. Побудова функцій належності для змінних моделі
а) Adequacy of capital б) Percentage Margin

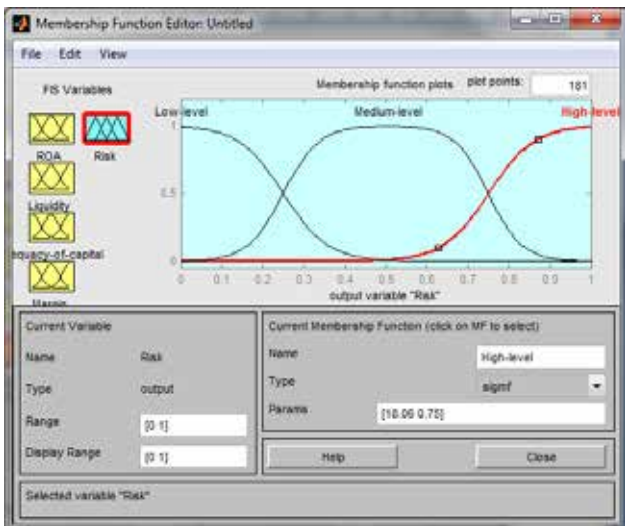


Рис. 3. Побудова функцій належності для результуючої змінної Risk

ної. Було сформульовано десять правил, за якими працює дана модель:

1) якщо прибутковість на актив низька, ліквідність низька, адекватність капіталу незадовільна, низький рівень процентної маржі, то рівень ризику високий;

2) якщо прибутковість на актив нормальна, ліквідність нормальна, адекватність капіталу задовільна, середній рівень процентної маржі, то рівень ризику середній;

3) якщо прибутковість на актив хороша, ліквідність хороша, адекватність капіталу висока, високий рівень процентної маржі, то рівень ризику низький;

4) якщо прибутковість на актив хороша, ліквідність хороша, адекватність капіталу задовільна, середній рівень процентної маржі, то рівень ризику низький;

5) якщо прибутковість на актив нормальна, ліквідність нормальна, адекватність капіталу висока, високий рівень процентної маржі, то рівень ризику низький;

6) якщо прибутковість на актив хороша, ліквідність хороша, адекватність капіталу незадовільна, середній рівень процентної маржі, то рівень ризику середній;

7) якщо прибутковість на актив нормальна, ліквідність нормальна, адекватність капіталу незадовільна, низький рівень процентної маржі, то рівень ризику високий;

8) якщо прибутковість на актив нормальна, ліквідність хороша, адекватність капіталу висока, високий рівень процентної маржі, то рівень ризику низький;

9) якщо прибутковість на актив хороша, ліквідність нормальна, адекватність капіталу висока, високий рівень процентної маржі, то рівень ризику низький;

10) якщо прибутковість на актив низька, ліквідність нормальна, адекватність капіталу незадовільна, низький рівень процентної маржі, то рівень ризику низький.

Для аналізу результатів моделі доцільно зробити графічну інтерпретацію раніше сформованих правил, що дасть можливість побачити, як працює модель для трьох обраних банків – Сітібанк, ПриватБанк та Віейбі банк (рис. 4).

З рисунку 4а видно, що рівень ризику для Сітібанку дорівнює 0,168, тобто рівень ризику є низький. Такий рівень ризику відповідає реальності, оскільки Сіті банк – один з найстабільніших та найуспішніших банків в Україні.

З рисунку 4б видно, що рівень ризику для ПриватБанку дорівнює 0,48, тобто рівень ризику є середній. Такий рівень ризику відповідає реальності, оскільки ПриватБанк хоч і є найбільшим за обсягом активів банком України, проте відносні показники банку свідчать про необхідність більшої уваги до його діяльності та ґрунтовної оцінки його платоспроможності.

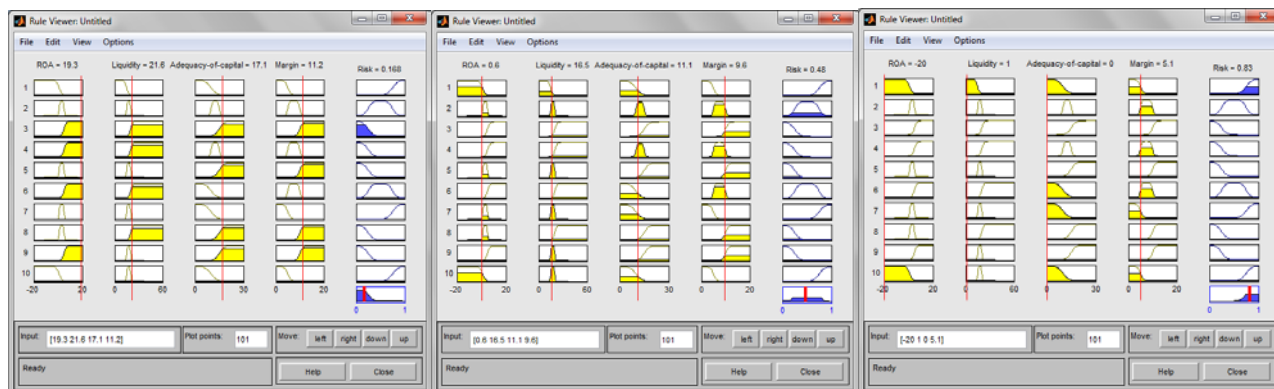


Рис. 4. Графічна інтерпретація 10 сформованих правил для а) Сітібанку б) ПриватБанку в) Віейбі Банку

Рисунок 4в показує, що рівень ризику для Віейбі Банку дорівнює 0,83, тобто рівень ризику є високий. Такий рівень ризику відповідає реальності, оскільки ВІЕЙБІ Банк знаходиться на стадії ліквідації, Національний банк України визнав його неплатоспроможного та ухвалив рішення про відкликання банківської ліцензії [4].

Висновки. На основі сформованих правил було побудовано модель залежності рівня загального ризику банку від чотирьох факторів: прибутку на одиницю активів, миттєвої ліквідності, адекватності капіталу, про-

центної маржі. Така модель дає можливість оцінити сукупний банківський ризик на основі відносних показників діяльності комерційних банків, що є більш репрезентативними показниками, ніж абсолютні величини. Модель дає об'єктивне бачення проблеми ризику у банківській діяльності. Звісно використання апарату нечіткої логіки та якісних оцінок не є альтернативою традиційним методам аналізу та прогнозування, проте дає можливість розширити інструментарій та забезпечити ґрунтовний аналіз діяльності банківських установ та оцінку ризиків їх функціонування.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Офіційний сайт Асоціації українських банків. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.aub.org.ua.
2. Замула А.О. Використання інструментарію нечіткої логіки при моделюванні банківської діяльності / А.О. Замула // Матеріали I міжнародної науково-технічної конференції «Обчислювальний інтелект». – Черкаси, 2011. – С. 168-169.
3. Паночишин Ю. Використання математичного апарату теорії нечітких множин і нечіткої логіки в задачі оцінки фінансової стійкості комерційних банків / Ю.М. Паночишин, К.Є. Рем'янцева // Вісник Запорізького національного університету. – 2011 р. – № 2. – С. 80-86.
4. Офіційний сайт Національного банку України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bank.gov.ua.

Аналіз страхового ринку України

Романовська Ю.А.

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

У статті проаналізовано структуру страхового ринку та обґрунтовано розподіл ринку між лайфами та нелайфовими страховими компаніями. Досліджено основні показники діяльності провідних страхових компаній України. Наведено рейтинг надійності страхових компаній, в основі якого лежить система показників, що враховує їхній фінансовий стан. Проаналізовано показник проникнення страхування в соціально-економічні процеси розвитку держави.

Ключові слова: страховий ринок, страхова компанія, страхові виплати.

Романовская Ю.А. АНАЛИЗ СТРАХОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ

В статье проанализирована структура страхового рынка и обоснованно распределение рынка между лайфовыми и нелайфовыми страховыми компаниями. Исследованы основные показатели деятельности ведущих страховых компаний Украины. Приведенный рейтинг надежности страховых компаний, в основе которого лежит система показателей, учитывающая их финансовое состояние. Проанализирован показатель проникновения страхования в социально-экономические процессы развития государства.

Ключевые слова: страховой рынок, страховая компания, страховые выплаты.

Romanovska Yu.A. ANALYSIS OF INSURANCE MARKET OF UKRAINE

The article analyzes the structure of the insurance market. Investigated key performance indicators of the leading insurance companies of Ukraine. We investigated the reliability rating of insurance companies, which is based on the system of financial indicators. Analyzed the penetration rate of insurance in socio-economic processes of the state.

Keywords: insurance market, insurance company, insurance benefits.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Головною метою розвитку страхового ринку є підвищення рівня страхового захисту майнових інтересів фізичних та юридичних осіб, зменшення витрат держави на попередження і ліквідацію наслідків стихійних лих, техногенних аварій, катастроф. Сучасні страхові компанії забезпечують формування ефективних ринкових механізмів залучення інвестиційних ресурсів у національну економіку за рахунок забезпечення ефективного функціонування ринку страхових послуг із застосуванням сучасної ринкової інфраструктури та фінансових інструментів. В Україні страховий ринок має значний потенціал розвитку, який потребує, перш за все, детального оцінювання всіх наявних можливостей для сталого розвитку в умовах євроінтеграційних процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Діяльність страхового бізнесу у сучасному світі багатогранна та неоднозначна та вимагає постійного дослідження страхових відносин, що забезпечують соціально-економічну безпеку суб'єктів господарювання і визначають стійкість національної економіки. Ці питання було досліджуються в роботах таких про-

відних науковців, як В. Базилевич, К. Шелехов, М. Александрова, В. Шахов, В. Базилевич, К. Базилевич, В. Бігдаш, О. Гаманкова, О. Залетов, С. Осадець, В. Фурман та інші. Але з огляду на мінливість середовища, в якому функціонують суб'єкти страхового ринку, виникає необхідність постійного аналізу розвитку страхових компаній задля комплексного уявлення щодо їхньої надійності.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз ринку страхування в Україні та визначення чинників, що впливають на його функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах розвитку ринкової економіки збільшуються ризики втрати майна та прибутку, що в свою чергу породжує попит на послуги страхових компаній. Сучасний стан страхового ринку України займає далеко не передове місце на світовій арені. Навіть, беручи до уваги світові тенденції економічного спаду та кризові явища, Україна все одно залишається країною із малорозвиненим ринком страхування.

Стримуючим чинником діяльності українського страхового ринку є те, що він зна-

ходиться у досить суперечливій та складній ситуації. Це є очевидним, адже питання капіталізації і стратегії розвитку своєчасно не були вирішені акціонерами страхових компаній. Минулий рік став найбільш незадовільним з точки зору нагляду та відношення держави до страхового ринку, що було пов'язане з реорганізацією Національної комісії з регулювання ринків фінансових послуг й відсутністю стратегії розвитку на цьому ринку.

Ринок страхових послуг залишається найбільш капіталізованим серед інших небанківських фінансових ринків в Україні. Він має два типи страхування – СК «Life» та СК «non-Life». СК «Life» – страхові компанії, що здійснюють страхування життя, СК «non-Life» – страхові компанії, що здійснюють страхування видів, інших, ніж страхування життя.

На відміну від розвинених країн, страховий ринок України характеризується високою часткою компаній загальних видів страхування. Кількість страхових компаній (СК) станом на 31.12.2015 становила 361, з яких 49 СК зі страхування життя (СК «Life») та 312 СК, що здійснювали види страхування, інші, ніж страхування життя (СК «non-Life»). За 2015 рік кількість страхових компаній зменшилася на 21 СК. (станом на 31.12.2011 р. – 442 компанії, у тому числі СК «life» – 64 компанії, СК «non-life» – 378 компаній). Таким чином, кількість страхових компаній має тенденцію до зменшення [1]. Так, за останні 5 років їх кількість скоротилася на 81 одиницю, що у відносному відношенні складає 18,33% (табл. 1). Якщо детально проаналізувати економічну ситуацію у державі, то стає зрозуміло, що зниження активності страхових компаній є цілком виправданим. Адже, окрім поглиблення кризової ситуації військового конфлікту на Донбасі, не менш гостро постає проблема недоопрацьованого законодавства в цьому напрямі. Як доказ останнього виступає

вже багатомісячний розгляд нової редакції Закону України «Про страхування», впровадження якого є досить важливим кроком у регулюванні страхових відносин в сучасних реаліях. Дана версія Закону передбачає обов'язкове медичне страхування, прозору фінансову звітність учасників страхового ринку, розвиток та активне впровадження страхування життя, неухильне дотримання регуляторів інших видів страхування тощо.

Доречно зазначити, що попри значну кількість компаній, більшість з них мають незначний обсяг активів та вимушені значну питому вагу своїх зобов'язань передавати на перестраховання страховим організаціям інших країн, тому, фактично на страховому ринку основну частку валових страхових премій (99,9%) акумулюють 200 СК non-Life та 20 СК Life [2].

Сама структура ринку залишилася практично незмінною. За підсумками третього кварталу 2015 року на ринку функціонувало 368 страхових компаній, з яких 318 в ризиковому сегменті, а решта 50 – у лайфовому. Восени 2015 року завершилися три великі угоди по злиттю та поглинанню, що саме по собі є досягненням, оскільки у 2014 році не було укладено жодної подібної угоди [2].

На початку листопада 2015 року American Life Insurance Company остаточно покинула український ринок, передавши 99,9% своїх акцій страховій компанії MetLife, яка є незмінним лідером лайфового сегмента страхового ринку України, швейцарської Swiss MetLife Global Holding Company II GmbH [2].

В цей же час International Insurance Consortium BV (Нідерланди) придбав контрольний пакет акцій одного з трійки лідерів українського страхового ринку – СК «ПРО-ВІДНА», яка раніше входила до групи російської «РОСГОССТРАХ». За підсумками операції більше 99% акцій перейшли у власність голландців.

Таблиця 1

Кількість страхових компаній в Україні за 2011-2015 рр.

Кількість страхових компаній	Станом на					Абсолютне відхилення, 2015/2011, од.	Темп приросту., 2015/2011, %
	31.12. 2011 р.	31.12. 2012 р.	31.12. 2013 р.	31.12. 2014 р.	31.12. 2015 р.		
Загальна кількість	442	414	407	382	361	-81	-18,33
у тому числі:							
СК «non-Life»	378	352	345	325	312	-66	-17,46
СК «Life»	64	62	62	57	49	-15	-23,44

Джерело: даними [1]

На місяць раніше, у жовтні 2015 року, «QBE Україна», що входить до числа топ-30 ризикових страховиків на ринку, була повністю продана австралійською материнською компанією канадському холдингу Fairfax Eastern Europe [2].

Страховий ринок України, як і будь-якої іншої країни, характеризується постійними змінами основних показників діяльності страхових компаній у залежності від економічної ситуації в країні та змін нормативно-правових актів, котрими регулюються відносини у сфері страхування. Отже, розглянемо основні показники страхового ринку за період 2011-2015 років, котрі дадуть загальне уявлення про його розвиток на сучасному етапі, а також про можливості використання страхування як механізму фінансування ризиків та інструменту страхового захисту держави (табл. 2).

Статутні фонди окремих українських страхових компаній і досі залишаються незначними, а це є свідченням низької конкурентоспроможності страховиків, оскільки, для підтримання успішної конкуренції на світовому страховому ринку статутний фонд має становити близько 50 млн. дол. США [3, с. 221]. Низька місткість страхового ринку щодо прийняття ризиків не сприяє використанню страхування як механізму фінансування ризиків та інструменту страхового захисту держави.

На фоні досить динамічної тенденції збільшення активів у рамках страхового ринку за останні роки спостерігаємо і зростання страхових резервів, що створені відповідними компаніями. Обсяг сформованих резервів станом на 1 січня 2016 року становив 18,4 млрд. грн. (збільшення на 64,4% у порівнянні із 2011 р.) [4, с. 37]. Серед структури резервів, котрі сформовані страховими компаніями, більша

Таблиця 2

Основні показники діяльності страхових компаній в Україні за 2011-2015 рр.

Показник	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Темп приросту 2015/2011, %
Страхові резерви, млн. грн.						
Обсяг сформованих страхових резервів	11179,3	12577,6	14435,7	15828,0	18376,3	64,4
– резерви зі страхування життя	2663,8	3222,6	3845,8	5306,0	6889,3	158,6
– технічні резерви	8515,5	9355,0	10589,9	10522,0	11487,0	34,9
Активи страховиків та статутний капітал, млн. грн.						
Загальні активи страховиків (згідно з формою 1 (П(С)БО 2))	48122,7	56224,7	66387,5	70261,2	60729,1	26,2
Активи, визначені ст. 31 Закону України «Про страхування» для представлення коштів страхових резервів	28642,4	48831,5	37914,0	40530,1	36418,8	27,2
Обсяг сплачених статутних капіталів	14091,8	14579,0	15232,5	15120,9	14474,8	2,7

Джерело: за даними [2]

Таблиця 3

Страхові премії та їх частки у ВВП за 2011-2015 рр.

Показник	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Абсолютне відхилення		Нормативне значення проникнення страхування, %
						2015/2011	2015/2014	
Валові страхові премії, млрд. грн.	22,7	21,5	28,7	26,8	29,7	7,0	2,9	8-12
ВВП, млрд. грн.	1316,6	1408,9	1454,9	1566,7	1979,5	662,9	412,8	
Частка валових страхових премій у ВВП, %	1,7	1,5	2	1,7	1,5	-0,2	-0,2	

Джерело: за даними [1]

їх частина була створена страховими компаніями саме non-life типу. Загалом протягом 2011–2015 років спостерігається позитивна динаміка збільшення обсягів страхових резервів в Україні, однак їх обсяги є незначними із точки зору розвитку економіки та фінансування галузей національного господарства.

Варто зазначити, що у 2015 р. обсяг загальних активів страховиків зменшився на 13,6% у порівнянні із 2014 р., а у порівнянні із 2011 р. – збільшився на 26,2%. У той же час величина активів, визначених статтею 31 Закону України «Про страхування» [5, ст. 31], у 2015 р. зменшилась на 4111,3 млн. грн. у порівнянні із 2014 р. та збільшилась на 27,2% у порівнянні із показником 2011 р., що склав 28,6 млрд. грн. Означена ситуація склалась внаслідок зменшення кількості страхових компаній та списання неліквідних активів із балансів страховиків.

Показник проникнення страхування (частка зібраних страхових премій у ВВП країни) свідчить про рівень розвитку страхування та відповідно використання його як механізму фінансування ризиків й інструменту страхового захисту держави (табл. 3).

В Україні у 2012 році частка страхових премій по відношенню до ВВП становила 1,5%, що на 0,2% менше у порівнянні із 2011 роком та дорівнює показнику проникнення 2015 року. Загалом, рівень проникнення страхування в Україні є досить низьким. Для порівняння, наприклад, у Німеччині даний показник за підсумками 2014 року склав 6,84%, США – 8,06%, Великобританія – 11,53%, Китай – 3,00% [1; 6].

Але, відповідно до Методики розрахунку рівня економічної безпеки України, у якій зазначені індикатори та порогові значення індикаторів стану безпеки страхового ринку, досліджуваний показник має складати 8-12% [7]. Означена ситуація є наслідком того, що у країні зберігається низька купівельна спроможність потенційних страхувальників та відсутній платоспроможний попит на страхові послуги. Таким чином, навіть за найсприятливіших умов та досягнення показником проникнення страхування рівня 7%, його все одно буде недостатньо для забезпечення необхідного рівня економічної безпеки, а при несприятливих – зробити для України його недосяжним.

При такій ситуації, коли реальні значення досліджуваного показника нижчі від його мінімального нормативного значення у 5,3 рази, страхування не має можливості впливати на розвиток економіки та не відіграє суттєвої ролі

у соціально-економічних відносинах держави.

Із урахуванням статистичної інформації, розміщеної на офіційному сайті Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, та здійснених розрахунків, проаналізуємо структуру та динаміку валових та чистих страхових премій за період 2011-2015 рр.

Протягом аналізованого періоду можемо спостерігати перемінну динаміку в обсязі як валових, так і чистих страхових премій (рис. 1). Зокрема, загальний обсяг валових страхових премій у 2011 році склав 22,7 млрд. грн., у 2015 році цей показник досягнув значення 29,7 млрд. грн., тобто обсяги зросли на 31% [1]. У розрізі основних видів страхування основне збільшення надходжень валових страхових премій у 2015 р. у порівнянні із 2011 р. відбулося за такими видами страхування, як страхування вантажів та багажу на 137,5%, страхування відповідальності перед третіми особами – 71,9%, а найбільшого скорочення за цей період зазнали страхові премії зі страхування від нещасних випадків на транспорті (на 50,6%).

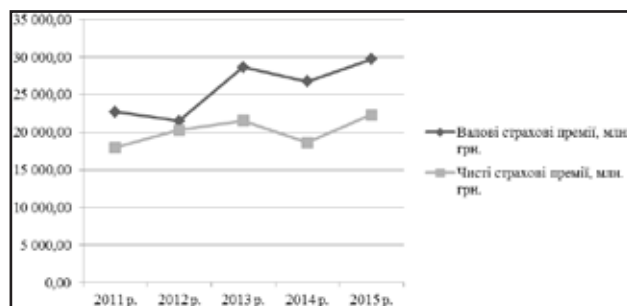


Рис. 1. Динаміка страхових премій за 2011-2015 рр.

Джерело: за даними [2]

Аналогічну ситуацію спостерігаємо і з чистими страховими преміями, адже на початку аналізованого періоду їх обсяг складав 17,97 млрд. грн., у 2013 р. зріс до 21,6 млрд. грн., тоді як у 2014 році спостерігалось скорочення обсягу залучених чистих страхових премій у порівнянні із попереднім роком. За останні п'ять років обсяги чистих страхових премій зросли на 24,4%. Враховуючи дані табл. 2, яка містить інформацію стосовно кількості страхових компаній в Україні, зауважимо, що протягом 2011-2015 років страхові компанії почали працювати активніше та ефективніше, адже збільшення обсягів акумульованих ними премій відбулося за рахунок нарощування обсягів діяльності страховиків, а не внаслідок збільшення їх кількості.

У структурі валових страхових премій помітним є превалювання зібраних коштів страховиками поп-life типу. Таким чином, можна стверджувати, що загалом в Україні страховий ринок – це ринок ризикового страхування.

У рамках дослідження доцільним вважаємо проаналізувати структуру валових та чистих страхових премій за основними видами страхування. Якщо розглянути структуру валових страхових премій у межах одного року (для прикладу візьмемо 2012 рік як рік із найбільш стабільною економічною ситуацією за досліджуваний період), то найбільшу частку серед інших видів страхування у структурі валових страхових премій займає автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена картка») і становить 29,1%; 13,1% сукупного обсягу акумульованих премій займають премії, спрямовані на страхування майна [8, с. 86]. Аналогічна ситуація збереглася і у 2015 році. Незначними у плані залучення страхових премій у порівнянні із вже зазначеними видами страхування є: страхування медичних витрат, авіаційне, страхування кредитів, від нещасних випадків на транспорті, які займають до 2% залучених премій.

Для страхового ринку України характерною рисою є незначна частка страхування життя в загальному обсязі зібраних страхових премій (від 5,9% до 8,6%), тоді як оптимальним значенням цього показника є частка не менше 30% (відповідно до методики розрахунку рівня економічної безпеки України). Тенденція до зниження частки страхування життя в

загальному обсязі зібраних страхових премій (із 8,6% у 2013 р. до 7,4% у 2015 р.) може бути пояснена збільшенням питомої ваги споживчих витрат у структурі витрат населення на тлі зростання середньомісячної заробітної плати, співвідношення цін та доходів населення до рівня інфляції у країні.

За даними Національної комісії [1], що здійснює державне регулювання ринків фінансових послуг в Україні, обсяги як валових, так і чистих страхових виплат характеризуються перемінною динамікою. Так, наприклад, обсяги валових виплат зросли із 4,9 млрд. грн. у 2011 р. до 5,2 млрд. грн. у 2012 р. (рис. 2). У 2013 р. спостерігаємо скорочення виплат до 4,7 млрд. грн., тобто найнижчого показника за період дослідження, що можна пояснити кризовими явищами в економіці України, котрі призвели до зниження попиту на страхові послуги і, як наслідок, скорочення обсягів акумульованих коштів та страхових виплат. За період 2011-2015 рр. спостерігається зростання показника валових страхових виплат на 66,5% та 61,8% – чистих страхових виплат.

Зростання обсягів здійснених валових страхових виплат у 2015 р. у порівнянні із 2011 р. відбулося за всіма основними системоутворюючими видами страхування. Так, наприклад, збільшилися валові страхові виплати по автострахуванню (на 32,9%) та на 889,1% – зі страхування життя. У структурі валових виплат найбільша питома вага припадає на автострахування, що включає стра-

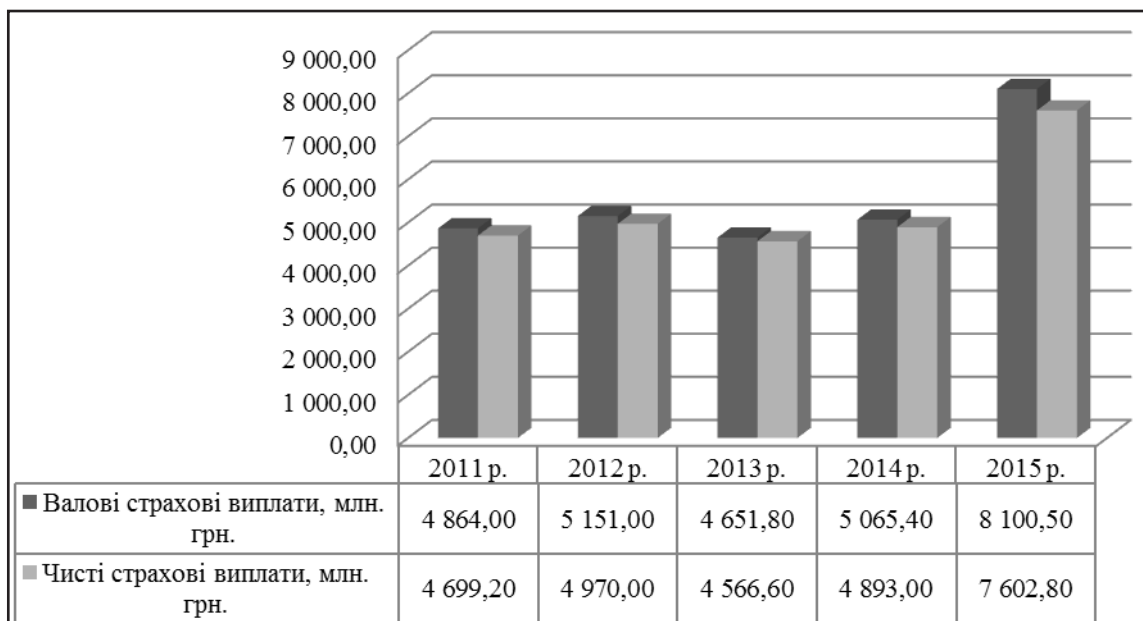


Рис. 2. Динаміка страхових виплат за 2011-2015 рр.

Джерело: за даними [1]

хування КАСКО, ОСЦПВ та «Зелена картка» (від 39,3 до 56,7%) і їх обсяги у 2015 р. становили 3,2 млрд. грн., медичне страхування (від 14,8% до 21,9% загального обсягу здійснених виплат), досить перемінною динамікою характеризуються виплати по страхуванню фінансових ризиків (0,9% (46,9 млн. грн.) у 2014 р. та 17,3% (1,4 млрд. грн.) вже у 2015 р.) [9, с. 83].

Аналізуючи динаміку чистих страхових виплат за основними видами страхування, можна сказати, що відбулося зростання по автострахованню із 2,3 млрд. грн. у 2011 р. до 3,1 млрд. грн. у 2015 р. Темп приросту становить 31,2%. У 2015 р. істотно зросли обсяги чистих виплат по страхуванню життя (на 948,2% у порівнянні із 2011 р.) та страхуванню майна (темп приросту 2015/2011 рр. – 318%).

Таблиця 4

Рейтинг надійності страхових компаній у 2015 р.

Компанія	Боргове навантаження	Ліквідність	Рівень виплат	Приріст премій	Приріст капіталу	Входження до МФГ	Рівень перестраховування	Коефіцієнт фінансової стійкості	Підсумковий бал	Рейтинг
«Княжа»	2	2	3	4	4	4	3	2	3,10	B
«Уніка»	1	1	4	4	3	4	3	2	3,00	B
«Українська страхова група»	1	3	4	3	1	4	2	2	2,95	B
«Універсальна»	2	1	3	4	3	3	4	3	2,85	B
«PZU Україна»	1	1	3	4	3	4	4	1	2,85	B
«Просто-страхування»	3	4	4	2	4	2	1	3	2,85	B
«Інгосстрах»	4	4	3	2	4	1	3	4	2,80	B
«АХА Страхування»	2	2	4	2	3	4	1	3	2,80	B
«Провідна»	3	3	4	2	4	2	1	3	2,80	B
Utico	4	4	2	3	3	1	3	4	2,70	B
«Інго Україна»	2	2	4	2	3	2	4	2	2,65	B
«Іллічівськ»	2	2	3	4	4	1	4	2	2,60	B
«Європейський страховий альянс»	3	2	3	3	3	1	4	3	2,55	C
«Allianz Україна»	1	1	3	3	1	4	3	1	2,50	C
«Скайд»	4	3	1	3	3	1	4	4	2,45	C
СГ ТАС	3	2	3	3	3	1	2	3	2,35	C
«Перша»	1	2	2	4	3	1	4	2	2,25	C
«Альфа Страхування»	3	4	1	2	4	2	1	3	2,25	C
«Нафтогазстрах»	4	2	1	4	2	1	1	4	2,10	C
«Домінанта»	4	3	1	1	4	1	3	4	2,10	C
УПСК	3	4	1	2	3	1	1	4	2,05	C
УОСК	2	2	2	2	3	1	4	2	2,05	C
«Брокбізнес»	3	3	1	1	4	1	2	4	1,90	C
«Арсенал Страхування»	2	2	2	2	4	1	1	2	1,80	D
ВУСО	4	2	1	2	2	1	1	4	1,80	D
«Оранта»	3	1	2	2	3	1	1	3	1,75	D
«Країна»	3	2	2	1	3	1	1	3	1,75	D
«Альянс»	4	1	1	1	4	1	1	4	1,60	D
«Аска»	1	1	2	2	2	1	1	2	1,45	D

Рівень А – «надійний», В – «стабільний», С – «задовільний», D – «поганий»

Джерело: за даними [11]

Із результатів дослідження можна зробити висновок про те, що збільшення обсягів страхових виплат пов'язане зі скороченням надходжень від страхових платежів при підвищенні самих виплат.

Варто зазначити, що за період дослідження, а саме у 2014-2015 рр. випробуванням для страхового ринку України стало зростання збитковості, пов'язане із більш ніж двократною девальвацією гривні по відношенню до долара США, що призвело до необхідності перегляду деяких умов страхування та більш консервативних оцінок ризиків, які приймаються на страхування [10]. В першу чергу ці зміни торкнулися страхування КАСКО, медичних витрат та деяких інших видів, де є вплив на величину збитку валютних коливань. У тому ж таки 2014 році страховики зіткнулися із безпрецедентними умовами – від негативних соціально-економічних, політичних процесів у країні, військового конфлікту на Сході України, які повинні були стимулювати попит на низку страхових продуктів із боку корпоративного сегмента, до скорочення споживчої активності через негативний стан економіки держави.

Як уже зазначалося, в останні роки для українського страхового ринку характерним є підвищення частки автострахування над майновим та іншими видами. Таке явище свідчить про незбалансованість страхових портфельів вітчизняних страховиків, так як основним видом страхування у страховому портфелі вітчизняних страхових компаній є автострахування, тобто КАСКО, ОСЦПВ та «Зелена картка».

Forbes представляє щорічний рейтинг надійності страхових компаній (табл. 4) [11]. Цей рейтинг складається із метою допомогти клієнтам та партнерам страховиків оцінити стан страховиків для прийняття рішення про співпрацю із тією чи іншою компанією.

Як і у 2014 р., станом на кінець 2015 року, перші місця рейтингу займають дочірні підприємства міжнародних фінансових груп. Однак, якщо 2014 року йшлося про дочірніх страховиків австрійської, французької та німецької компаній, то у 2015 р. всі перші місця здобули компанії з австрійським та нідерландським капіталом.

Першим критерієм для потрапляння до рейтингу Forbes [11] були зібрані премії, також у розрахунку враховувалися власний капітал, рівень виплат та рівень перестраховування страхових компаній.

Так само, як і у 2014 році, до рейтингу надійності увійшли 29 найбільших компаній. Тоді як за даними Нацкомфінпослуг [1], ризиковий сегмент страхового ринку 2015 року формували 312 СК, проти 325 ризикових компаній – на кінець 2014 року.

На першому місці в рейтингу Forbes – страхова компанія «Княжа Vienna Insurance Group». Відповідно до даних Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України, 89,9% акцій страховика належать VIENNA INSURANCE GROUP AG Wiener Versicherung Gruppe. На другому місці – компанія «Уніка», 92,2%-ний пакет акцій якої контролює UNIQA internationale Beteiligungs-Verwaltungs GmbH (Відень). Третє місце здобула «Українська страхова група», а зараз належить на 92% TBIN Financial Services Group N.V. із Нідерландів [11].

Окрім того, варто зазначити, що чотири страхові компанії не увійшли до рейтингу через високий рівень перестраховування, що є свідченням або участі компанії у тінювих схемах, або про роботу із великими ризиками, що притаманно для корпоративного сегменту, але не для роздрібних страховиків. До рейтингу не потрапили «ХДІ Страхування», котрі віддали у перестраховування 74,85%; «Дніпроінмед», який перестраховавав 100,42% від премій; «Бусин», який працює із великими ризиками, зокрема, авіаційними (рівень перестраховування – 88%) та компанія «Надійна», із показником перестраховування в понад 91,89%.

Як і рік тому, два останні місця в рейтингу розділили одна із найстаріших страхових компаній країни АСКА й компанія «Альянс» [11].

Висновки з цього дослідження. Дослідивши структуру чистих страхових премій можна сказати про те, що їх перерозподіл у 2015 р. відбувся на користь таких видів страхування, як автострахування (32,8%), страхування майна та життя (по 9,8% кожен) та страхування фінансових ризиків (9,7%).

Проведений аналіз страхового ринку України свідчить про низький рівень соціальної захищеності населення країни, адже надходження премій зі страхування життя та кількість страховиків по цьому виду є надто малою у порівнянні зі страховиками non-Life типу аби забезпечити сталий розвиток. Можна зробити висновок про те, що у цілому рівень проникнення страхування в Україні знаходиться на низькому рівні. Проте, відповідно до Комплексної програми розвитку фінансового сектору України планується поступове підвищення даного показника.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг/ Огляд ринків. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua/>
2. Insurance TOP [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com/public/05/01/02/1737>
3. Маргасова В. Г. Актуальні проблеми розвитку страхового ринку України / В. Г. Маргасова, М. В. Дубина, М. В. Тунік // Проблеми і перспективи економіки та управління. – 2015. – № 2(2). – С. 219–228.
4. Марценюк Л. В. Страховий ринок України / Л. В. Марценюк, О. В. Чорновіл // Вісник Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту. – 2016. – № 2(62). – С. 36–46.
5. Про страхування: Закон України від 07.03.1996 № 85/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>.
6. Statistical Yearbook of German Insurance 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.en.gdv.de/wp!content/uploads/2014/11/Statistical_Yearbook_2014.pdf.
7. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ Мінекономрозвитку України від 29.10.2013 № 1277. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/Download?id=cf1a623612e54149b519d461894a4bcdf481>.
8. Малікова І. П. Статистичний аналіз страхового ринку України та його продукту / І. П. Малікова // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2015. – № 1(78). – С. 84–92.
9. Дзегерук О. В. Напрями удосконалення функціонування ринку страхових послуг в Україні: матеріали V Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції [Сучасний стан та перспективи розвитку фінансової системи України] (м. Вінниця, 15 червня 2016 р.). – Вінниця: ВТЕІ КНТЕУ, 2016. – С. 81–89.
10. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року: Постанова Правління Національного банку України від 18.06. 2015 року № 391. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=18563297>.
11. Рейтинг страхових компаній-2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forbes.net.ua/ua/business/1398567-rejting-strahovih-kompanij-2015>.

Особливості стратегічного планування в умовах бюджетної децентралізації

Савчук С.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів імені С.І. Юрія
Тернопільського національного економічного університету

У статті досліджено теоретичні та прикладні засади стратегічного планування в Україні. Проаналізовано особливості стратегічного планування з обґрунтуванням його значення в умовах бюджетної децентралізації. Окреслено основні напрями вдосконалення стратегічного планування розвитку регіонів в Україні.

Ключові слова: стратегічне планування, стратегія, бюджетна децентралізація, бюджетна політика, сталий розвиток регіону, програмно-цільовий метод.

Савчук С.В. ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ БЮДЖЕТНОЙ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ

В статье исследованы теоретические и прикладные основы стратегического планирования в Украине. Проанализированы особенности стратегического планирования с обоснованием его значения в условиях бюджетной децентрализации. Определены основные направления совершенствования стратегического планирования развития регионов в Украине.

Ключевые слова: стратегическое планирование, стратегия, бюджетная децентрализация, бюджетная политика, устойчивое развитие региона, программно-целевой метод.

Savchuk S.V. FEATURES OF STRATEGIC PLANNING UNDER CONDITIONS OF BUDGET DECENTRALIZATION

The article deals with theoretical and practical foundations of strategic planning in Ukraine. The features of strategic planning was analyzed. The necessity of importance of strategic planning under conditions of budget decentralization was grounded. Main directions of improve of strategic planning development of region in Ukraine was outlined.

Keywords: strategic planning, strategy, budget decentralization, budget policy, sustainable development of the region, program and purpose-oriented method.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сучасному етапі реформування соціально-економічних процесів у державі та посилення бюджетної децентралізації необхідним постає модернізація системи управління бюджетними відносинами, що забезпечить ефективну реалізацію бюджетної політики держави та регіонів. Зважаючи на це, сучасні виклики розвитку суспільних відносин вимагають трансформації підходів до визначення її основних цілей і завдань, пріоритетів державного та регіонального розвитку. Так, з посиленням ролі місцевого самоврядування у забезпеченні економічного зростання територій виникає потреба у прийнятті науково обґрунтованих управлінських рішень щодо підвищення їх конкурентоспроможності й зміцнення фінансового потенціалу для належного виконання усіх завдань і заходів місцевими органами влади, максимального задоволення суспільних потреб на локальному рівні. За таких умов одним із шляхів вирішення проблем у контексті бюджетної децентралізації

є вдосконалення процесу стратегічного планування, що сприятиме координації стратегічних цілей регіонального розвитку, основних напрямків місцевої бюджетної політики і конкретних засобів її реалізації відносно потреб населення для подальшого впровадження програмно-цільового методу бюджетування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню окремих аспектів застосування теоретичних та практичних підходів до здійснення фінансового планування присвячено праці багатьох вітчизняних науковців, таких як: О. Берданова [1], О. Василюк [2], М. Дихої [3], В. Дем'янишина [4], Г. Дробенка [5], О. Кириленко [6], В. Опаріна [7], О. Панухник [8], М. Сороки [9], В. Тертички [10], В. Федосова [7], Ю. Шарова [11], С. Юрія [12] та ін. Проте в умовах сьогодення, орієнтуючись на довгостроковий курс економічного розвитку держави та регіонів, посилюється роль стратегічного планування. Із впровадженням бюджетної децентралізації надзвичайно актуальним є вдосконалення механізму страте-

гічного планування як невід'ємної складової програмно-цільового методу бюджетування для вирішення проблем ефективного управління бюджетними коштами.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей стратегічного планування в Україні в умовах бюджетної децентралізації, окресленні основних напрямів його вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідність забезпечення економічної збалансованості і фінансової стабільності держави та регіонів обумовлює потребу застосування дієвих інструментів для успішної реалізації державної і регіональної політики. Важливим при цьому виступає система стратегічного планування, що є базовою основою системного підходу у визначенні довгострокових науково обґрунтованих пріоритетів розвитку демократичного суспільства. Саме стратегічне планування передбачає визначення чітких орієнтирів діяльності органів влади

різних рівнів з метою задоволення суспільних потреб, оптимальне використання обмежених фінансових, матеріальних та трудових ресурсів, обов'язкове узгодження інтересів усіх зацікавлених суспільних груп при формулюванні основних цілей, а також напрямків та заходів їх досягнення для прийняття ефективних управлінських рішень. Крім того, здійснення стратегічного планування дозволяє прогнозувати майбутні тенденції розвитку з можливістю гнучкого реагування на зміни умов функціонування вітчизняної економіки.

Розглядаючи теоретичні підходи до процесу стратегічного планування, відмітимо багатогранність і масштабність його застосування. В контексті забезпечення сталого розвитку держави та регіонів стратегічному плануванню відводиться особлива роль. У вітчизняній економічній літературі сутність стратегічного планування розглядається залежно від рівня здійснення (рис. 1).

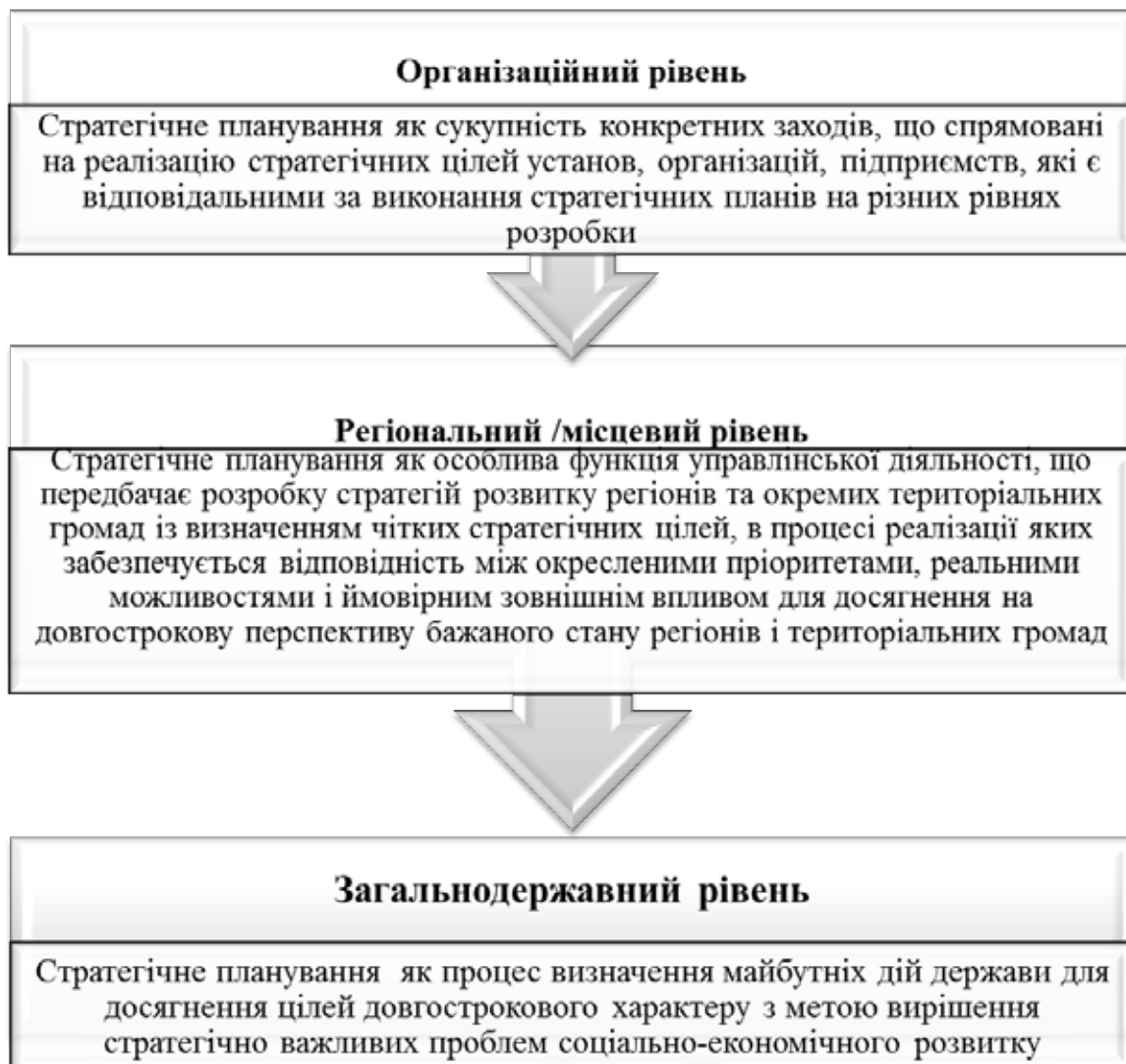


Рис. 1. Сутність стратегічного планування на різних рівнях його здійснення

Незважаючи на неоднозначність трактування науковцями поняття стратегічного планування, спільним залишається необхідність виокремлення довгострокових цілей у процесі розробки стратегічних планів, спрямованих на прийняття ефективних управлінських рішень на основі визначених пріоритетів соціально-економічного розвитку з урахуванням можливостей держави, регіонів чи окремих територіальних громад. Тому варто погодитись із твердженням Ю. Шарова, що планування являє собою «визначення параметрів управлінського процесу на основі порівняння інформації про потреби зовнішнього середовища в результатах діяльності та його можливостей з урахуванням розвитку самого суб'єкта, спрямованого на досягнення поставленої перед системою мети». Як наслідок, план безпосередньо кількісно відображає цілі та шляхи їх досягнення [11]. На думку Г. Дробенка, при здійсненні стратегічного планування відбувається постійне коригування в часі управлінських рішень [5]. Як зазначає В. Тертичка, стратегічні рішення приймаються якраз для розв'язання найбільш значимих проблем організацій, регіонів, територіальних громад, а також завжди пов'язані із невизначеністю майбутнього, що й зумовлює складність їх прийняття. При цьому характерними особливостями стратегічного планування визначає наступні: середньо- та довгострокова спрямованість; досягнення системи цілей, визначальних для відповідного регіону, територіальної громади чи організації; взаємозв'язок поставлених стратегічних цілей з обсягом і структурою ресурсів, необхідних для їхнього досягнення; врахування впливу різноманітних факторів при розробці плану як результату стратегічного планування [10].

В умовах бюджетної децентралізації відбувається посилення ролі стратегічного планування для забезпечення сталого розвитку регіонів та територіальних громад. Із розширенням наданих повноважень місцевим органам виконавчої влади та органам місцевого самоврядування, зростає їх відповідальність за життєзабезпечення підвідомчих територій. Тому для вирішення усіх проблем місцевого значення необхідним постає формування стратегічного мислення та чітко окреслених місцевою владою стратегічних дій, що сприятиме ефективній взаємодії з органами влади різних рівнів, а також безпосередньо з громадськістю. Саме стратегічне планування в таких умовах є тим інструментом, що забезпечить реалізацію перспективних напрямків розви-

тку окремих територій, дасть можливість урахувати усі зовнішні та внутрішні виклики суспільства.

На сьогодні можна стверджувати, що в Україні, в основному, сформовано необхідне законодавство для здійснення стратегічного планування, в тому числі на місцевому рівні. Так, одним із базових, доцільно відмітити Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України», який був прийнятий ще у 2000 р. для впорядкування цілісної системи прогнозних і програмних документів соціально-економічного розвитку України, окремих адміністративно-територіальних одиниць та галузей економіки [13]. Подальше їх вдосконалення було передбачено у Концепції вдосконалення системи прогнозних і програмних документів з питань соціально-економічного розвитку України, схваленою Розпорядженням Кабінету Міністрів України №504-р від 4.10.2006 р. Зокрема, у ній регламентовано розробку на довгостроковий період (до 5 років) проектів Стратегії економічного та соціального розвитку України; Державної стратегії регіонального розвитку; регіональних стратегій; стратегій розвитку галузей економіки (сфер діяльності) [14]. З 2015 р. з орієнтацією на децентралізацію державна регіональна політика набуває цілком нового змісту. Згідно Закону України «Про засади державної регіональної політики» врегульовано основні організаційні засади формування регіональних стратегій розвитку, які визначають тенденції та проблеми соціально-економічного розвитку регіонів; стратегічні цілі та пріоритетні напрямки їх розвитку на відповідний період; оперативні цілі, що забезпечать досягнення стратегічних цілей; основні завдання, етапи та механізми їх реалізації; систему моніторингу та оцінки результативності реалізації регіональної стратегії розвитку. На вимогу чинного законодавства всіма регіонами України розроблено стратегії розвитку до 2020 чи 2025 років. На разі, законодавчо вони отримали можливості для забезпечення їх сталого розвитку на основі власного потенціалу, а також для посилення фінансової автономії місцевих органів влади [15; 16].

У контексті забезпечення сталого розвитку регіонів реалізація стратегічного планування повинна відбуватися із дотриманням відповідних принципів, які мають стати основоположними у виконанні усіх поставлених завдань. До основних з них вважаємо за доцільне віднести (рис. 2):

– комплексності – охоплення всіх аспектів функціонування регіону, враховуючи основні тенденції його розвитку, наявний ресурсний та фінансовий потенціал та резерви;

– єдності – єдиний підхід до розробки стратегічного плану, що забезпечується єдиною правовою базою;

– об'єктивності – формування стратегії регіону на основі об'єктивної інформації та попереднього досвіду, виключаючи вплив суб'єктивних факторів;

– обґрунтованості – науково обґрунтоване формулювання пропозицій щодо стратегічного бачення розвитку регіону, а також визначення показників результативності дії стратегічного плану;

– ефективності – для досягнення поставлених цілей при розробці стратегічних планів необхідно спрямовувати всі заходи відповідно до визначених пріоритетів при залученні мінімального обсягу фінансових ресурсів з метою забезпечення сталого розвитку регіону;

– чіткості і лаконічності у визначенні місії та стратегічних цілей;

– прозорості – забезпечення максимальної публічності та прозорості у процесі вибору найбільш пріоритетних проектів для подальшого впровадження у регіоні, сценаріїв регі-

онального розвитку, так і безпосередньо розробки стратегії через ефективну комунікацію з громадськістю.

Будучи важливим інструментом забезпечення сталого розвитку регіонів та основною складовою програмно-цільового методу бюджетування, стратегічне планування дозволяє не тільки окреслити основні пріоритети на майбутнє, але й передбачати можливі наслідки від прийняття відповідних рішень, вчасно реагувати на зміни у зовнішній та внутрішній політиці. При цьому, основою для ефективного стратегічного планування, визначення перспектив регіонального розвитку є ґрунтовний аналіз і оцінка реальної економічної спроможності відповідних територій. Тому, в даному контексті виокремлено основні етапи стратегічного планування:

– здійснення SWOT-аналізу (аналіз сильних сторін та можливостей розвитку, відповідно слабких сторін та загроз);

– формулювання стратегічного бачення щодо розвитку регіону, а також місії;

– визначення стратегічних і оперативних цілей, завдань в межах зазначеної місії;

– розробка показників продуктивності для аналізу очікуваних результатів;

– підготовка конкретного стратегічного плану;

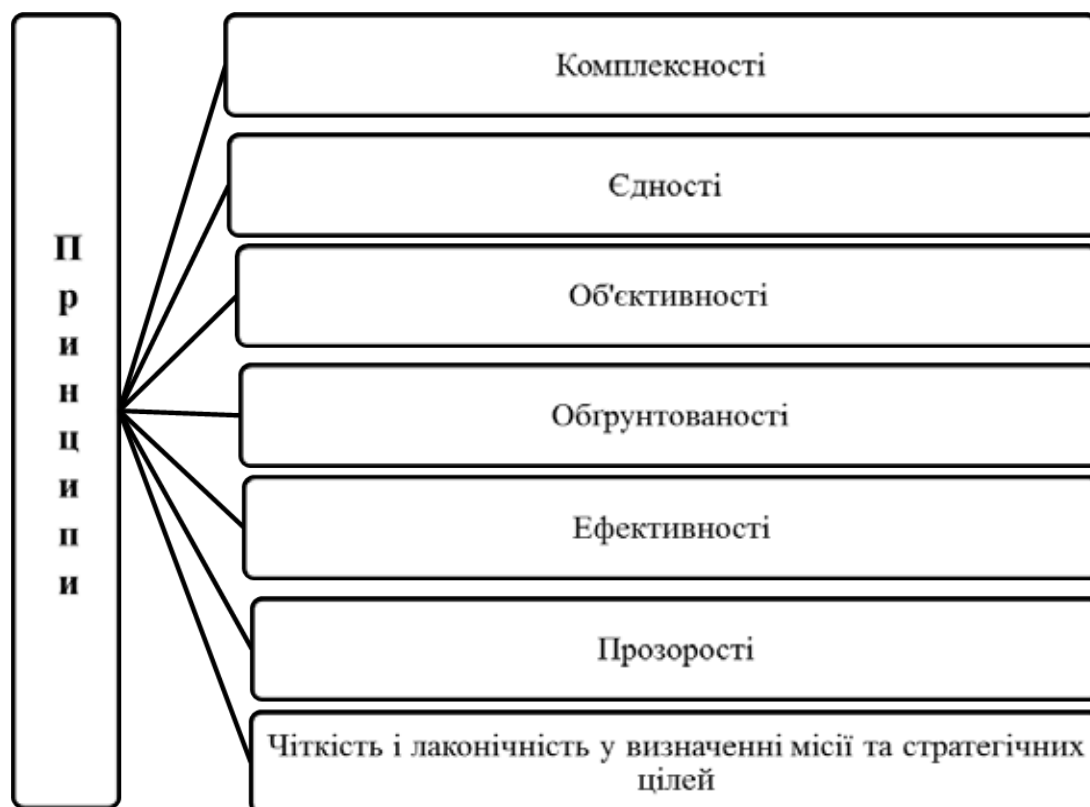


Рис. 2. Основні принципи стратегічного планування розвитку регіону

– впровадження і моніторинг реалізації стратегічного плану.

Сформована Стратегія розвитку відповідного регіону повинна бути узгоджена відповідно із визначеними пріоритетами та заходами у Державній стратегії регіонального розвитку і основними напрямками розвитку регіону, завданнями бюджетної політики.

Істотною умовою здійснення ефективного стратегічного планування є залучення до процесу розгляду і ухвалення Стратегії усіх зацікавлених сторін, зокрема громадськості. Саме громадське обговорення має стати тією рушійною силою на шляху формування партнерських відносин із місцевою владою з метою максимального врахування інтересів населення та надання якісних суспільних послуг, дасть можливість приймати виважені та спільно погоджені рішення для досягнення запланованих цілей.

Висновки з цього дослідження. В умовах бюджетної децентралізації для ефективного управління бюджетними коштами на місцевому рівні важливим є поширення і подальше вдосконалення стратегічного планування. Для цього на сучасному етапі з метою підвищення якості і дієвості стра-

тегічного планування у регіонах необхідним постає:

– забезпечення тісного взаємозв'язку між різними стратегічними і плановими документами держави та регіонів;

– посилення демократизації у розробці і прийнятті стратегії розвитку регіонів;

– прийняття науково обґрунтованих рішень для досягнення чітко поставлених стратегічних цілей;

– підвищення прозорості процесу стратегічного планування;

– забезпечення єдиних підходів до формування стратегій у регіонах чи територіальних громадах;

– спрощення процесу відбору та погодження важливих для громади проектів до перспективного плану, що потребують фінансування;

– узгодження з усіма зацікавленими сторонами стратегічних цілей, спільного бачення розвитку регіону у майбутньому;

– визначення у стратегіях конкретних заходів щодо реального втілення у практичну діяльність усіх поставлених цілей та завдань;

– вдосконалення системи моніторингу і оцінки реалізації стратегічного плану.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Берданова О. Стратегічне планування місцевого розвитку : практ. посіб. / О. Берданова, В. Вакуленко; Швейцарсько-український проект «Підтримка децентралізації в Україні – DESPRO. – К. : ТОВ «Софія-А». – 2012. – 88 с.
2. Василик О.Д. Теорія фінансів : підруч. / О. Д. Василик. – К.: НІОС. – 2000. – 416 с.
3. Диха М. В. Стратегічне планування соціально-економічного розвитку країни: еволюційно-історичний аспект і сучасні реалії / М. В. Диха // Економіка України. – 2014. – № 7. – С. 82-93.
4. Дем'янишин В. Г. Теоретична концептуалізація і практична реалізація бюджетної доктрини України : монографія / В. Г. Дем'янишин. – Тернопіль : Економічна думка, 2008. – 496 с.
5. Дробенко Г. О. Стратегічне планування розвитку територіальних громад / Г. О. Дробенко, Р. Л. Брусак, Ю. А. Свірський. – Вид. 2-ге – Львів : Вид-во "СПЛОМ", 2001. – 118 с.
6. Кириленко О. П. Фінанси (Теорія та вітчизняна практика) : навч. посіб. / О. П. Кириленко. – Тернопіль: Економічна думка, 2000. – С. 243.
7. Федосов В. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями : монограф. / В. Федосов, В. Опарін, С. Львовчкін. [За наук. ред. В.Федосова]. – К.: КНЕУ, 2002. – 387 с.
8. Панухник О. В. Методичне забезпечення стратегічного планування в регіонах України / О. В. Панухник // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №1(91). – С. 152–157.
9. Сорока М. П. Державне стратегічне планування розвитку регіонів України : теорія, методологія, практика: монограф. / М. П. Сорока. – Миколаїв, 2012. – 456 с.
10. Запровадження стратегічного планування в Україні : зб. док. і матеріалів : уклад. В. Тертичка. – К. : Центр досліджень адміністративної реформи НАДУ (електронна версія рукопису), 2004. – 437 с.
11. Шаров Ю. П. Стратегічне планування в муніципальному менеджменті. Концептуальні аспекти : монограф. / Ю. П. Шаров. – К. : Вид-во УАДУ, 2001. – 302 с.
12. Фінанси : підруч. / за ред. С.І. Юрія, В. М. Федосова. – 2-ге вид. переробл. і доп. – К. : Знання, 2012. – 687 с.
13. Закон України "Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України" від 23.03.2000 р. №1602-III. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1602-14>.

14. Порядок розроблення регіональних стратегій розвитку і планів заходів з їх реалізації, а також проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації зазначених регіональних стратегій і планів заходів. Постанова Кабінету Міністрів України №932 від 11. 11 2015 р. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/932-2015-%D0%BF>.

15. Закон України “Про засади державної регіональної політики” від 05.02.2015 р. №156-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/156-19>.

16. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року. Постанова Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2014 р. №385. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF>.

УДК 369.336

Проблеми та перспективи впровадження загальнообов'язкового медичного страхування за напрямком «Онкологія»

Садовенко М.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Криворізького економічного інституту
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Арієнчук А.М.

студентка
Криворізького економічного інституту
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Стрімке погіршення фінансово-економічного становища в Україні спричиняє критичну недостатність можливостей держави забезпечити потреби онкохворих в реабілітації здоров'я за рахунок бюджетних коштів. З огляду на це, законодавче врегулювання загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування є актуальним та важливим завданням.

Ключові слова: загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування, обов'язкове медичне страхування, медичне страхування за напрямками, фінансування охорони здоров'я, онкологічні захворювання.

Садовенко М.М., Ариєнчук А.М. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ ОБЩЕОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ ПО НАПРАВЛЕНИЮ «ОНКОЛОГИЯ»

Стремительное ухудшение финансово-экономического положения в Украине вызывает критическую недостаточность возможностей государства обеспечить потребности онкобольных в реабилитации здоровья за счет бюджетных средств. Учитывая это, законодательное урегулирование всеобязательного государственного социального медицинского страхования является актуальным и важным заданием.

Ключевые слова: государственное социальное медицинское страхование, обязательное медицинское страхование, медицинское страхование по направлениям, финансирование здравоохранения, онкологические заболевания.

Sadovenko M.M., Ariyenchuk A.M. PROBLEMS AND PROSPECTS OF IMPLEMENTATION COMPULSORY HEALTH INSURANCE TOWARD «ONCOLOGY»

The deterioration of the economic and financial situation in Ukraine leads to insufficient budget funds resulting in a critical lack of state capacity to fulfill the needs of cancer patients in health care. According to this, the legislative regulation of compulsory State social medical insurance is an urgent and important task.

Keywords: compulsory State social medical insurance, compulsory health insurance, medical insurance for directions, funding for health care, cancer.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сьогодні в країні, якій проходять воєнні дії і частина території є анексованою, немає часу для вдосконалення страхового законодавства в частині впровадження загальнообов'язкового медичного страхування, хоча воно залишається проблемним починаючи з 2001 року і несе в собі соціальний характер, а тому ігнорування потреб соціально незахищених верств населення в медичній допомозі є неприпустимим для провідних країн Європи. Але болючим є питання щодо забезпечення лікування онкозахворю-

вань, адже цією недугою в Україні з кожним роком хворіє все більше людей і все менше з них можуть собі дозволити лікування.

Викладене обумовлює актуальність запровадження загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування в Україні, що сприятиме збереженню та зміцненню здоров'я та збільшенню тривалості життя населення України, а також дозволить створити правові та фінансово-економічні механізми реалізації конституційних прав громадян України на медичну допомогу і медичне страхування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання щодо необхідності перетворень системи охорони здоров'я України знайшли своє відображення у працях вітчизняних вчених, зокрема Є. М. Кісельова, Ю. П. Гришана, В. Ф. Москаленко та ін., але визначення можливих шляхів впровадження системи обов'язкового медичного страхування потребує подальшого ґрунтовного дослідження. Основною та не вирішеною до сьогодні проблемою щодо введення загальнообов'язкового державного медичного страхування є занадто застаріле законодавство в цій сфері, котре очолює Закон України «Про страхування» прийнятий ще в 1996 році з останніми суттєвими змінами в 2001 році.

Формулювання цілей статті. Визначення економічних принципів, а також організаційних та фінансових механізмів здійснення обов'язкового державного медичного страхування онкохворих в Україні.

Виклад основного матеріалу. Останнє десятиліття в українському суспільстві активно ведуться дискусії щодо необхідності запровадження обов'язкового медичного страхування. Очевидною стала недосконалість та непристосованість до ринкових реалій радянської моделі фінансування системи охорони здоров'я. Попри задекларованість у статті 49 Конституції України вільного доступу громадян до медичних послуг, держава виявилася нездатною через бюджетне фінансування забезпечити виконання цієї норми основного закону.

Реформування вітчизняної системи охорони здоров'я на основі впровадження обов'язкового медичного страхування дозволило б вирішити питання щодо забезпечення громадян країни якісними базовими медичними послугами незалежно від їх рівня доходів. Це обумовлює необхідність ґрунтовного аналізу існуючих законопроектів з обов'язкового медичного страхування, зокрема запропонованих у них фінансових аспектів. На сьогоднішній день було запропоновано декілька законопроектів по даному виду страхування, але зважаючи на тяжку економічну кризу повне запровадження обов'язкового медичного страхування є неможливим, але його можна ввести за напрямками. В першу чергу потрібно звернути увагу на онкозахворювання. Адже з кожним роком в Україні росте відсоток хворих на рак і мізерній відсоток з них можуть дозволити собі лікування. Варто вказати і на неправильну поведінку переважної більшості страховиків, які пропонують про-

грами добровільного медичного страхування. Так, в програмах, які пропонуються компаніями-лідерами страхового ринку України, не передбачено страхового покриття на випадок онкозахворювання. Це стосується як програм безперервного страхування здоров'я, так і страхування на випадок хвороби. А тому саме держава, повинна гарантувати кожному лікування і як наслідок право на життя.

Лікування онкологічних захворювань надзвичайно дороге і запровадження звичайних («загальних») комерційних механізмів, особливо під час кризи, означає фактичну відмову держави у праві на життя сотням тисяч своїх громадян. Це не європейський та й взагалі не гуманістичний підхід. Потрібні підходи, які поєднують ефективні механізми раціонального використання бюджетних коштів з одночасним збереженням державних гарантій права на життя для онкохворих.

Фінансування з бюджету державних програм допомоги дорослим та дітям, які хворіють на рак, у 2016-му зберігається на рівні попереднього року. На програму «Доросла онкологія» було виділено близько чотирьохсот мільйонів гривень на закупівлю медикаментів і обладнання, а також виділено на «Дитячу онкологію» 350 мільйонів гривень [1]. Щодо дитячої онкології – це повинно покривати від потреби десь близько 65%, у дорослій онкології – 60%. Потреба формується за заявками онкологічної служби, онкологічних диспансерів, лікарень тощо. Однак, доступ до лікування за державними програмами нині має близько 10% онкохворих дорослих [2]. Для 90% пацієнтів недоступні ліки за державний бюджет. Низка факторів до цього призвели. По-перше – це недофінансування державного бюджету, по-друге – це корумпованість процесу закупівель, яка ще більше зменшує кількість самих медикаментів.

Без соціальної мобілізації ресурсів через громадські програми критичного страхування буде тяжко. В середньому на одного онкохворого необхідно 30 тис. грн. і це без діагностики, хірургії та променевої терапії. Тому для охоплення більшого спектра медичних послуг для початку візьмемо страхову суму в 100 тис. грн., але враховуючи реалії сьогодення навіть ця сума є нікчемно малою, адже не завжди онкозахворювання відступає без ускладнень або рецидиву. Враховуючи всеохоплюючий фактор середній страховий тариф буде складати 7%.

Для більш наглядного прикладу, проведемо відповідні розрахунки, які представлено в таблиці 1.

Провівши розрахунки, ми бачимо, що страхова премія на одну особу в місяць складає 583грн., порівняно не велика сума для того щоб бути частково захищеним на випадок цієї недуги. Але варто згадати, що станом на 01.12.2016 р. в Україні розмір мінімальної заробітної плати становить 1600 грн., тобто розмір страхової премії становить майже третину заробітної плати, а тому це є невідійомна сума для багатьох українців. Так, за даними Інституту демографії та соціальних досліджень Національної академії наук України, 10-12% населення країни перебуває за межею бідності; 10-15% – це населення країни, що знаходиться недалеко від межі бідності; 40-50% населення – це люди, що мають незначений соціальний статус і тільки 20% складає група, що може формувати середній клас. 5% населення складає група, що може бути зарахована до заможного населення. Отже, в Україні сплачувати страхову премію можуть тільки 25% населення, а 75% населення становлять особи для яких така сума є обтяжливою і тому фактично цей відсоток населення позбувається права на лікування, а згодом і на життя лише тому що не має грошей і держава ніяк не може цьому зарадити.

Виходячи з реалій сьогодення введено обов'язкового медичного страхування хоча б за напрямками тих захворювань, лікування від яких є дорогим, як наприклад онкозахворювання, є просто необхідним, але обтяжливий сплати страхової премії є суттє-

вим гальмом цього нововведення, а тому для «безболісного» введення медичного страхування за даним напрямком, на перших етапах можна запропонувати такі шляхи:

1) Зменшення страхової суми в 2-3 рази. Страхування за таких умов буде охоплювати лише стандартний (мінімальний) набір медичних послуг і у більшості випадків цього буде недостатньо на лікування не говорячи вже про період реабілітації.

2) Частинне фінансування з бюджету. При введених страхування за даним напрямком законодавством України передбачається, що фінансування даної статті витрат припиниться з Державного бюджету, але зрозуміло що 100 тис. грн. це сума нікчемно мала, але навіть сплата страхової премії з неї є обтяжливою для більшості населення, а тому доки не будуть знайдені інші шляхи фінансування фонду боротьби з онкозахворюванням, фінансування з бюджету не повинно припинятись, адже навіть половини цієї суми досить для того щоб суттєво зменшити навантаження на громадян при сплаті страхової премії.

Ввести посилений контроль і покарання за розкрадання виділених коштів, а також створити спрощену систему отримання допомоги. У 2016 році, як згадувалося вище, на фінансування державних програм допомоги дорослим та дітям, які хворіють на рак було виділено 750 млн. грн., з бюджету, що повинно покрити 60-65 % потреби, але доступ до лікування за державними програмами нині

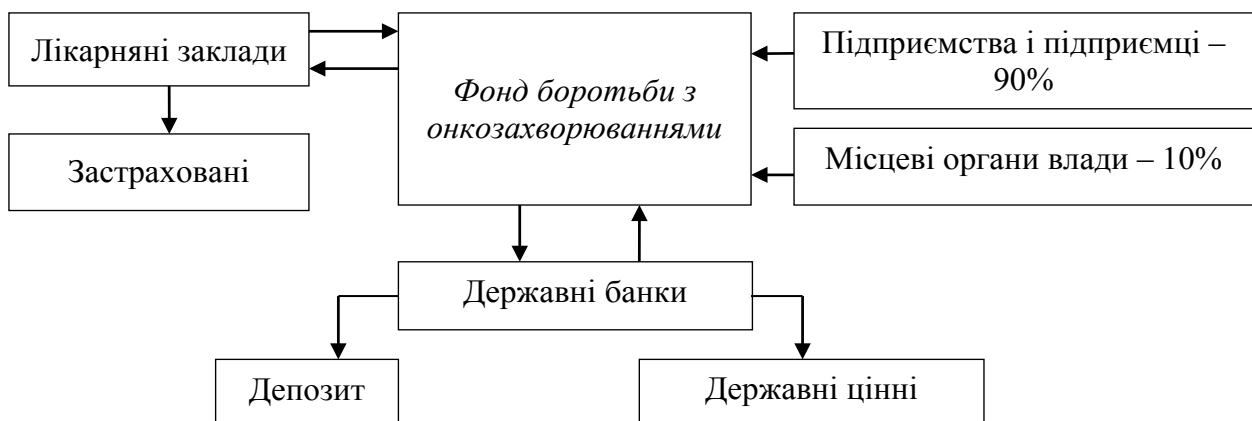


Рис. 1. Схема функціонування Фонду медичного страхування

Таблиця 1

Розрахунок розміру страхової премії при впровадженні обов'язкового страхування на випадок онкозахворювання на рівні країни

Страхова сума, грн.	Страховий тариф, %	Сума страхової премії, грн. (у розрахунку на рік)	Сума страхової премії, грн. (у розрахунку на місяць)
100 000	7	$100\,000 * 0,07 = 7\,000$ грн.	$7\,000 / 12 = 583$ грн.

отримало близько 10% хворих, куди поділася левова доля виділених коштів невідомо.

3) Для подальшого нарощування страхової суми, можна запропонувати створити нові податки, якими будуть обкладатися, наприклад, деякі операції на фінансовому ринку (купівля/продаж цінних паперів та ін.), частка такого податку буде невеликою і в свою чергу не буде обтяжувати платника. Щодо платників, то такий податок зачіпає лише юридичних осіб та заможний прошарок населення, тобто соціально не захищені верстви населення не будуть обкладатися цим податком, також варто відмітити, що надходження даного виду податку повинно 100-відсотково йти лише у Фонд боротьби з онкозахворюванням.

Щодо адміністрування відрахувань на страхування за напрямками, можна створити Фонд боротьби з онкозахворюванням, який би до введення загальнообов'язкового медичного страхування, міг би бути приєднаним до Пенсійного фонду України і акумулювати кошти на окремому рахунку і стягувати страхову премію із заробітної плати за прикладом єдиного соціального внеску.

Схему функціонування такого фонду наведено на рисунку.

Згідно розробленої схеми центральне місце в ній займає Фонд боротьби з онкозахворюванням. Надходження до цього фонду забезпечують підприємства і підприємці

частка яких становить 90%, 10% компенсують місцеві органи влади. Видача коштів має сервісний характер, щоб унеможливити пряме шахрайство, тобто застрахована особа звертається в лікарню, та в свою чергу надає застрахованому медичні послуги, які будуть фінансуватися з Фонду. Тимчасово вільні кошти, Фонд медичного страхування вкладає в державний банк, де може покласти гроші на депозит або вкласти в державні цінні папери.

Висновки дослідження. Реформування потрібно розпочинати з заміни/розробки законодавчих актів в цій сфері, поки що єдиний документ який охоплює вирішення наведених проблем є «Програма розвитку фінансового ринку до 2020» [3], але не в повній мірі, так як залишається відкритим питання щодо обов'язкового медичного страхування. Корисність та необхідність впровадження якого хоча б за напрямками лікування таких хвороб, як онко, має гостро виражений соціальний характер, але виникає суттєва проблема – неспроможність 75% населення сплачувати таку суму, адже це майже третина мінімальної заробітної плати. Запропоновані заходи необхідні лише для впровадження та початкового етапу функціонування обов'язкового медичного страхування, далі планується що Фонд медичного страхування самостійно за рахунок своїх доходів зможе зменшувати суму страхових премій.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Закон України «Про Державний бюджет України на 2016 рік»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/>.
2. Міністерство охорони здоров'я: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.moz.gov.ua/>.
3. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://reforms.in.ua>.

УДК 330.3(045)

Фінансові ресурси акціонерних товариств: теоретико-організаційні аспекти

Сусіденко О.В.

доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Донецького національного університету імені В. Стуса

Шиш А.О.

студентка
Вінницького національного аграрного університету

У статті розкривається фінансова діяльність акціонерною товариства, його фінансовий стан та платоспроможність, що залежать від його спроможності та формують його фінансові ресурси в достатньому обсязі за рахунок збільшення власного капіталу, випуску облігацій, отримання банківських позик, кредиторської заборгованості та інших запозичених підприємством ресурсів.

Ключові слова: фінансові ресурси, джерела фінансування, рух товарів та послуг, ресурси, акціонерні товариства.

Сусиденко А.В., Шиш А.А. ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ: ТЕОРЕТИКО-ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ

В статье раскрывается финансовая деятельность акционерного общества, его финансовое состояние и платежеспособность, которые зависят от его потенциала и формируют его финансовые ресурсы в достаточном объеме за счет увеличения собственного капитала, выпуска облигаций, получения банковских займов и других ресурсов заемных предприятием.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, источники финансирования, движение товаров и услуг, ресурсы, акционерные общества.

Susidenko O.V., Shysh A.O. FINANCIAL RESOURCES OF JOINT STOCK COMPANIES: THEORETICAL AND INSTITUTIONAL ASPECTS

The article reveals the financial activities of the company, its financial condition and solvency, depend on its ability to form its financial resources in sufficient volume due to the increase of equity capital, bonds issue, Bank loans, payables and other borrowing of company resources.

Keywords: financial resources, financing sources, flow of goods and services, resources, joint-stock companies.

Постановка проблеми. побудови ринкової моделі економіки України об'єктивно зумовила появу підприємницьких структур різних форм власності і, відповідно, змінились форми і методи фінансового забезпечення їх діяльності. В економіці України серед підприємств недержавних форм власності найбільшу питому вагу мають акціонерні товариства. Їх частка в загальній кількості підприємств колективної форми власності становить більше 48% і на них припадає більше 60% випуску продукції недержавного сектора. У зв'язку з цим, виникає необхідність дослідження особливостей організації і функціонування акціонерних товариств, визначення оптимальної вартісної структури капіталу, обґрунтування фінансової стратегії їх діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Трактуювання слова «ресурси» походить з французького слова «ressources» (допо-

міжний засіб), тобто грошові кошти, запаси, джерела коштів, доходів. Англійська термінологія передбачає вживання трьох аналогів: financial resources, funding source та source of financing, funding [6; 9]. За дослівним перекладом перший термін означатиме «фінансові ресурси», а другий – «джерела фінансування». Дослідження робіт вітчизняних та закордонних вчених свідчить, що підходи до визначення сутності та економічної природи фінансових ресурсів можна згрупувати так:

– група 1 – розглядає фінансові ресурси як сукупність усіх грошових коштів у фондовій та нефондовій формі, що є у розпорядженні підприємства [2; 9];

– група 2 – визначає фінансові ресурси як фонди грошових коштів з певним цільовим призначенням [8;10], тобто за цим підходом фінансові ресурси існують тільки у фондовій формі та використовуються за цільовим призначенням;

– група 3 – виокремлюють лише певну частину [1] з фінансового або грошового потоку підприємства, яка може вважатись фінансовими ресурсами.

Наведення у визначенні терміна «фінансові ресурси» напрямків їхнього використання викликає також багато розбіжностей серед вчених. Так, наприклад, в деяких дослідженнях [6] взагалі не вказуються напрямки використання фінансових ресурсів. У визначенні фінансових ресурсів, яке наводить Д.А. Щербакова [3, С. 133] та Ж.Б. Яворська [9], вказується, що фінансові ресурси спрямовані на розвиток підприємницької діяльності, утримання невиробничої сфери, споживання та створення резервів. Більший рівень конкретизації напрямків використання, зокрема фінансування розширеного відтворення призводить до неврахування важливих аспектів використання фінансових ресурсів, а, відповідно, і до неточностей у тлумаченні відповідного поняття.

Істотні розбіжності також існують стосовно форми існування фінансових ресурсів: деякі вчені взагалі не приділяють уваги цьому аспекту, інші наполягають на тому, що фінансові ресурси існують лише в фондовій формі, треті зазначають, що фінансові ресурси можуть існувати як у фондовій, так і у нефондовій формах. Такі самі розбіжності стосуються і зазначення у тлумаченні сутності фінансових ресурсів джерел їхнього формування. Думки варіюються від «нерозподілений прибуток, спрямований на збільшення акціонерного капіталу», до «за рахунок власних, залучених та позикових коштів» та взагалі виключення цієї характеристики з розгляду. Не можна заперечити той факт, що фінансові ресурси як на макрорівні, так і на мікрорівні формуються в результаті розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту.

М.І. Кробот [5, с. 26] підкреслює, що фінансові відносини на всіх рівнях господарювання пов'язані з формуванням грошових доходів і накопичень різних економічних суб'єктів. Ці грошові доходи та накопичення набирають форми фінансових ресурсів. Дослідження дає змогу запропонувати визначення фінансових ресурсів.

Фінансові ресурси – це грошові кошти суб'єктів господарювання, що виникають у ході розподілу та перерозподілу ВВП, акумулюються у фондовій або нефондовій формах з власних, прирівняних до них та позикових джерел та якими вони мають право розпоряджатись на власний розсуд та власний ризик

з урахуванням цільового призначення коштів та для досягнення стратегічних, тактичних та оперативних цілей [10].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Для обґрунтованого встановлення складу фінансових ресурсів підприємств, їхньої структури та порядку формування необхідно спиратись на положення про те, що фінансові ресурси у державі формуються у ході розподілу та перерозподілу ВВП. Відповідно формування, розподіл та використання фінансових ресурсів відбувається на всіх рівнях економіки. Кожен з рівнів відрізняється складом суб'єктів, що оперують на ньому, способом та методом взаємодії з нижчим та вищим рівнями, здатністю до генерації відповідних рівнів фінансових ресурсів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Необхідність дослідження є те що, переважна більшість підприємств які мають низьку ефективної господарської діяльності через високий рівень зносу основних фондів та обмеженість власних фінансових ресурсів для модернізації і технічного переозброєння виробництва. Фінансова стійкість і ефективність акціонерних товариств визначається фінансовими ресурсами, які є в їх розпорядженні. Тому актуальності набувають питання пошуку оптимізації формування фінансових ресурсів акціонерних товариств й визначення напрямів підвищення ефективності їх використання.

Виклад основного матеріалу дослідження. В економічній науці розглядається рух фінансових ресурсів, товарів та послуг між економічними суб'єктами. У такому разі рух товарів та послуг вважається потоком товарів та послуг, а рух фінансових ресурсів – фінансовим потоком. Традиційно серед учасників кругообігу виокремлюють такі: домашні господарства, державне управління, іноземні суб'єкти, підприємства, організації, установи. Між цими основними учасниками ринку і відбувається формування, використання, розподіл та перерозподіл фінансових ресурсів. В економічній теорії ресурси прийнято поділяти на чотири групи: природні, матеріальні, трудові, фінансові. Фінансові ресурси, формою виявлення яких є фонди грошових коштів, мають характерні ознаки, що проілюстровано на рис. 1.

Управління фінансовими ресурсами являє собою систему інструментів, методів, форм розробки і реалізації управлінських рішень, пов'язаних із процесами формування, розподілу й використання фінансових ресурсів

для досягнення стійкого фінансового стану й ефективної діяльності підприємства. Від ефективності управління фінансовими ресурсами підприємства залежить його спроможність досягти успіху на ринку. Правильно організоване управління є необхідним складником для успішної роботи організації в умовах жорсткої ділової конкуренції.

Метою управління фінансовими ресурсами є забезпечення діяльності підприємства оптимальним обсягом фінансових ресурсів у кожний конкретний період часу відповідно до напрямів його розвитку, організація формування необхідного рівня та раціонального використання фінансових ресурсів, максимізація прибутку та забезпечення підвищення ринкової вартості підприємства. Відповідно, завданнями ефективного управління фінансовими ресурсами є такі:

- залучення коштів на найвигідніших для підприємства умовах;
- визначення оптимальної структури фінансових ресурсів;

У зв'язку із сформованими завданнями визначимо, що система управління фінансовими ресурсами підприємства має базуватись на принципах важливості, повноти, оперативності, динамічності, циклічності, достовірності, безперервності, узгодженості з іншими економічними процесами підприємства й ефективності.

Систему управління фінансовими ресурсами акціонерних товариств можна представити у вигляді схеми (рис. 2).

Відзначимо, що серед критеріїв ефективності пріоритет повинен належати таким параметрам системи управління фінансовими ресурсами акціонерних товариств, як:

– визначення реального обсягу наявних фондів фінансових ресурсів;

– обґрунтування оптимальних розмірів фондів грошових ресурсів, їхній розподіл і використання з урахуванням потреб підприємств, економічної доцільності видатків, а також впливу їх на кінцеві результати виробничо-господарської діяльності акціонерного товариства;

– контроль за раціональним використанням ресурсів, виробничих фондів, виконанням планових завдань, безперервністю розрахунків, підвищенням рентабельності виробництва;

– організація своєчасних економічних розрахунків з фінансово-кредитною системою, іншими підприємствами, організаціями, працівниками;

– проведення аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства з погляду ефективності його роботи як бази для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Доцільно зазначити, що Законом України «Про акціонерні товариства» прийнятим Верховною Радою України 17 вересня 2008 р. за № 514-VI (зі змінами від 01.05.2016 р.) змінені типи акціонерних товариств і чітко встановлені відмінності між ними. Так, акціонерні товариства за типом поділяються на публічні та приватні. Публічне акціонерне товариство зобов'язане пройти процедуру лістингу та залишатися у біржовому реєстрі принаймні на одній фондовій біржі. Водночас всі договори купівлі-продажу акцій цього товариства можуть укладатися лише на біржі, де товариство пройшло процедуру лістингу.

Публічне акціонерне товариство може здійснювати приватне та публічне розмі-

ХАРАКТЕРНІ ОЗНАКИ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ

- фінансові ресурси, як у статичному плані, так і під час руху завжди виражають відношення власності, тобто вони належать державі чи підприємствам, чи приватному сектору економіки, чи населенню;

- фінансові ресурси завжди мають певне джерело створення і певне цільове призначення;

- формування й використання фінансових ресурсів завжди має правову сторону і регламентується законодавчими та нормативними актами.

Рис. 1. Характерні ознаки фінансових ресурсів акціонерних товариств

щення акцій. Приватне акціонерне товариство має здійснювати лише приватне розміщення акцій, а його кількісний склад не може перевищувати 100 акціонерів. За рішенням загальних зборів може змінюватися тип акціонерного товариства. Позитивні та

негативні риси акціонерних товариств наведено на рис. 3. Прийняття вказаного закону стало важливим кроком на шляху адаптації вітчизняного законодавства до законодавства ЄС. Законом запроваджують такі важливі норми:

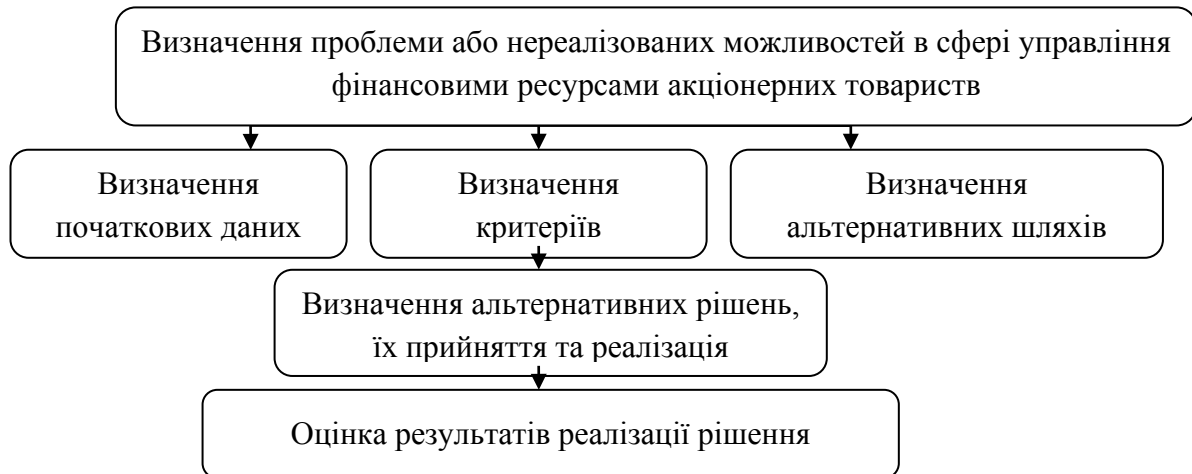


Рис. 2. Система управління фінансовими ресурсами підприємства



Рис. 3. Позитивні та негативні риси акціонерних товариств

– визначення типів акціонерних товариств відповідно до міжнародної практики. Замість відкритих і закритих товариства стануть публічними або приватними, при цьому до складу приватного товариства не може входити більше ніж сто акціонерів;

– відповідно до закону публічне товариство має пройти процедуру лістингу та залишатися у біржевому реєстрі принаймні на одній фондовій біржі;

– перехід до бездокументарного (електронного) обігу акцій, мета цієї норми – обмежити можливості маніпулювання реєстром акціонерів;

– зобов'язання повідомляти про намір купівлі акцій, якщо в результаті такого придбання покупець контролюватиме понад 10% акцій товариства, а після купівлі контрольного пакета (50 % і більше) акціонер зобов'язаний запропонувати іншим акціонерам продати належні їм акції за ринковою ціною. Тож особа, що претендує на контрольний пакет, повинна мати достатньо коштів, щоб придбати всі 100 % акцій, якщо цього вимагатимуть міноритарії;

– визначення значних угод (вартість предмета договору більша ніж 10 % вартості активів товариства) й угод із зацікавленістю, процедури їх укладення. Зокрема, введено вимогу, згідно з якою значні договори укладає не виконавчий орган, а наглядова рада або загальні збори;

– введення заборони на створення АТ одною юридичною особою, якщо таку юридичну особу створив один учасник, також АТ не може мати у своєму складі декількох юридичних осіб, які одноосібно заснував той самий учасник;

– детальний механізм реалізації акціонерами переважного права на придбання акцій додаткової емісії має забезпечити захист акціонерів від «розмивання» належної їм частки;

– передбачено механізми захисту від можливих навмисних дій деяких акціонерів зі зловживання наданими правами: перешкоджання проведенню загальних зборів, «блокування» прийняття рішень тощо; захист засновників від несумлінного менеджменту тощо.

Як помічаємо, закон закріплює ряд важливих положень щодо акціонерних товариств і передбачає системний захист прав акціонерів. У ньому можна виділити чотири основні блоки. Перший містить норми щодо управління акціонерними товариствами, другий – захисту інтересів міноритарних акціонерів, третій – захисту акціонерів від недобросовісного менеджменту, четвертий – захисту від рейдерів.

Новий закон також дає можливість ефективно запобігати рейдерським атакам і захопленням компаній, і, відповідно, захищає права інвесторів, права власності.

Висновки з цього дослідження. Акціонерні товариства в економіці нашої держави відіграють важливу роль, адже саме цей вид господарських товариств створює найбільшу частку ВВП країни. Фінансові ресурси акціонерних товариств доцільно розглядати з позиції їх формування, з одного боку, і з позиції їх використання, з іншого. Стосовно використання фінансових ресурсів, то найважливішими є завдання управління ними в операційній та інвестиційній діяльності, зокрема управління необоротними та оборотними активами, реальними та фінансовими інвестиціями. Відповідно кожне з цих завдань має свої особливості, алгоритми розв'язання.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Закон України «Про акціонерні товариства» від 17.09.2008 р. № 514-VI [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Балабанов І. Т. Складові оцінки управління фінансовими ресурсами підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/tpe/
3. Бердар М. М. Управління процесом формування і використання фінансових ресурсів підприємства [Текст] / М. М. Бердар // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 5. – С. 133-138.
4. Білик Г. Г. Ефективність використання фінансових ресурсів суб'єктами господарювання як запорука економічного зростання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Npchdu/Economy.
5. Гришина І. І. Сутність відповідальності учасників акціонерних правовідносин [Текст] / І. І. Гришина // Вісник Харківського національного університету внутрішніх справ. – 2014. – Вип. 45. – С. 26-33.
6. Єсян Е. М. Диверсифікація джерел формування фінансових ресурсів акціонерних товариств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr//Stati/19PDF.pdf.
7. Жорнокуй Ю. М. Закон України «Про акціонерні товариства»: позитивні та проблемні аспекти [Текст] / Ю. М. Жорнокуй // Вісник Харківського національного університету внутрішніх справ. – 2014. – Вип. 48. – С. 32-40.

8. Жук В. М. Методичні рекомендації акціонерних товариств: правовий та обліковий аспекти [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua /portal/Soc_Gum/Oif_ark/2015_3/met.
9. Мамченко М. М. Поняття фінансових ресурсів в аналізі джерел формування капіталу підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua / portal/Soc_Gum/Npmaup/pdf_files/pdf.
10. Прокопчук Д. В. Проблеми класифікації фінансових ресурсів суб'єктів господарювання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlitu/Prokopczuk_20_2.pdf.

Управління кредитним ризиком, як інструмент забезпечення економічної безпеки комерційного банку

Шпильовий В.А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки, фінансів, обліку і аудиту
Черкаської філії ПВНЗ «Європейський університет»

Андрушкевич Н.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Черкаської філії ПВНЗ «Європейський університет»

У статті розглянуто актуальні питання, пов'язані із забезпеченням економічної безпеки діяльності комерційного банку. Автором виділено та згруповано основні проблеми економічної безпеки банківської діяльності. Сформульовані принципи діяльності керівництва банку щодо виявлення і нейтралізації загроз діяльності банку. Розглянуто кредитні ризики, їх класифікація і джерела виникнення. Особливу увагу приділено організації управління ризиком комерційного банку. Приведення в систему всіх видів ризиків і групування методів управління ними дозволяє краще вибудувати роботу банку з мінімізації ризику.

Ключові слова: загрози, ризики, стійкість, конкурентоспроможність, ефективність, комплексність, системність, формалізація, керуваність, ризик-менеджмент.

Шпилевой В.А., Андрушкевич Н.В. УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

В статье рассмотрен актуальный вопрос, связанный с обеспечением экономической безопасности деятельности коммерческого банка. Автором выделены и сгруппированы основные проблемы экономической безопасности банковской деятельности. Сформулированы принципы деятельности руководства банка по выявлению и нейтрализации угроз деятельности банка. Рассмотрены кредитные риски, их классификация и источники возникновения. Особое внимание уделено организации управления риском коммерческого банка. Приведение в систему всех видов рисков и группировка методов управления ими позволяет лучше выстроить работу банка по минимизации риска.

Ключевые слова: угрозы, риски, устойчивость, конкурентоспособность, эффективность, комплексность, системность, формализуемость, управляемость, риск-менеджмент.

Shpylovyi V.A. Andrushkevych N.V. CREDIT RISK MANAGEMENT AS A TOOL OF ECONOMIC SECURITY OF THE COMMERCIAL BANK

The article deals with the topical issues related to the economic security of the commercial Bank. The author identified and grouped the main problems of economic safety of banking activities. The principles activities of the Bank's management to identify and neutralize threats to the Bank's activities. Considered credit risks, their classification and sources of origin. Special attention is paid to the organization of risk management of commercial banks. To codify all types of risk and group management methods allows you to better organize the work of the Bank by minimizing risk.

Keywords: threats, risks, sustainability, competitiveness, efficiency, completeness, consistency, formalization, control, and risk management.

Призначенням банківської системи є забезпечення процесу міжрегіонального і міжгалузевого переливу капіталу, а також структурної перебудови в усьому народному господарстві. Ефективність кредитної діяльності безпосередньо залежить від діяльності посередницьких інститутів – у першу чергу банків, акумулюючих розосереджені потенційні ресурси і вибирають найбільш вигідні напрямки їх вкладень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика управління кредитними ризиками і безпеки кредитного процесу перебувала в полі зору І. Аванесова, С. Архіреєва, О. Барановського, К. Блумфільда, А. Бриштелева, П. Каллаур, О. Ковальова, П. Ковальова, О. Попадинця, О. Смирнова, Д. Фомина та ін. Водночас в їх публікаціях пов'язані з цим питання розглядаються фрагментарно, без комплексного підходу до розв'язання існуючих

проблем і недоліків та до управління кредитними ризиками в рамках кредитного процесу, що унеможлиблює його реальну оптимізацію.

Мета дослідження. Метою даного дослідження є аналіз методів управління кредитними ризиками комерційного банку та рекомендації щодо їх удосконалення.

Виклад основного матеріалу. Кредитування виробництва та кінцевих споживачів є основною економічною функцією, яку покликана виконувати банківська система.

Операції комерційних банків по кредитуванню фізичних та юридичних осіб становлять основу їх активної діяльності, оскільки успішне здійснення цих операцій веде до отримання основних доходів, сприяє підвищенню надійності і стійкості комерційних банків. В іншому випадку невдача у кредитуванні супроводжує розорення і банкрутства кредитних організацій [1].

Число установ у банківській системі продовжує скорочуватися. Багато банків, у яких відкликано ліцензії, мали досить серйозний вагу на різних сегментах кредитного ринку. Криза здебільшого комерційних банків проявлявся у зростанні простроченої заборгованості по кредитах і була зумовлена грубими порушеннями в управлінні банківськими ризиками (ліквідності, кредитними, процентними, валютними, фондовими і т. д.).

Кредитні операції комерційних банків є одним з найважливіших видів банківської діяльності. На фінансовому ринку кредитування зберігає позицію найбільш прибуткової статті активів кредитних організацій, хоча і найбільш ризикованою. Кредитний ризик, таким чином, був і залишається основним видом банківського ризику.

Кредитний ризик являє собою ризик невиконання кредитних зобов'язань перед кредитною організацією третьою стороною. Небезпека виникнення цього виду ризику існує при проведенні позичкових та інших порівняних до них операцій, які відображаються на балансі, а також можуть носити забалансовий характер [2].

Управління та ризик – взаємопов'язані компоненти економічної системи. Перший може виступати джерелом другого. Управління ризиком – це процес виявлення рівня невідзначеності, прийняття та реалізації управлінських рішень, що дозволяють запобігти або зменшити негативний вплив на процес і результати відтворення випадкових факторів, одночасно забезпечуючи високий рівень підприємницького доходу.

Управління кредитним ризиком в банку являє собою організований вплив суб'єкта управління (співробітники банку, які здійснюють діяльність з кредитування позичальників; керівний персонал) на об'єкт управління (кредитний ризик; діяльність співробітників, задіяних в кредитних операціях) з метою зниження (підтримання на допустимому рівні) показників кредитного банку.

В діяльності банків за оцінкою кредитоспроможності найбільш поширеним недоліком є відсутність достатньої інформації про фінансовий стан позичальників і часто невміння виявити помилкову інформацію про них (не можна ігнорувати випадки навмисного спотворення позичальниками офіційної бухгалтерської звітності, як правило, або за рахунок завищення одержуваних доходів або заниження витрат) [3].

Крім цього, українським банкам не вистачає інформації про кредитної історії позичальників, досвіду взаємодії у цій зв'язку з іншими кредитними організаціями. Не менш значущим чинником, що знижує ефективність оцінки кредитоспроможності позичальників, є недостатньо глибоке вивчення банком їх економічної діяльності. Відомо, що на ринку можуть змінитися ціни, загостритися конкуренція. Під дією такого роду факторів вартість активів компанії-позичальника може істотно знизитися, прогнози виявляються неспроможними, збільшаться ризики, а ймовірність отримання кредитної організацією збитків зростає. Відсутність аналізу сценаріїв розвитку подій у бізнесі клієнта, різноманітних моделей поведінки банку при виникненні несприятливих подій не дозволяє правильно розрахувати наслідки кредитування, знижує його ефективність.

На наш погляд, однією з найсерйозніших проблем є не тільки відсутність у більшості вітчизняних банків власних ефективних методик оцінки ймовірності дефолту, але й просте нерозуміння керівництвом банку необхідності такого роду оцінки, зумовленої недостатністю інформації, одержуваної від позичальників.

Прийняття внутрішнього рейтингу позичальника повинна враховуватися як фінансова інформація, отримана з бухгалтерської, статистичної, управлінської звітності клієнтів банку та інших джерел, так і нефінансова: відомості про склад акціонерів, рівні менеджменту позичальника, стан галузей і регіонів, вплив держави на діяльність клієнтів банку.

Таким чином, рейтингова система повинна бути досить гнучкою і об'єктивною, такою, яка дозволяє брати до уваги не тільки цифрові

показники діяльності контрагента, що класифікується, але й інформацію про його бізнесі, не виражену кількісно.

Класифікація позичальників по внутрішніх кредитних рейтингах дозволяє ввести формалізовану технологію оцінки кредитного ризику на всіх етапах кредитування (як при первинному аналізі кредитної заявки, так і при поточному моніторингу кредиту).

Кредитним ризиком є ризик виникнення у комерційного банку збитків внаслідок невиконання, невчасного або неповного виконання боржником фінансових зобов'язань перед банком відповідно до умов договору [4, с. 18].

Концентрація кредитного ризику проявляється в наданні великих кредитів окремому позичальнику або групі пов'язаних позичальників, а також внаслідок приналежності боржників кредитної організації або окремим галузям економіки, або до географічними регіонами або за наявності ряду інших зобов'язань, які роблять їх вразливими до одних і тих же економічних факторів.

В ході мінімізації кредитного ризику в рамках економічної безпеки на основі доступних джерел інформації так чи інакше в кінцевому рахунку все одно вирішується головне завдання підготовки свого роду «досьє» на юридичну особу – потенційного позичальника і «портрета» на окремих громадян при ритейлі [5]. Одна з найважливіших функцій управління ризиками комерційного банку – організаційна. В цілому організація управління ризиком – система взаємопов'язаних в єдину технологію процесів управління (рис. 1).

Наявність великої кількості факторів ризику несприятливо впливає на діяльність кредитних організацій. Тому управління ризиками набуває все більшого значення і стає одним з найважливіших умов забезпечення економічної безпеки банків. Для реалізації цілеспря-

мованого та ефективного управління ризиками необхідні значні організаційні зусилля, витрати часу й інших ресурсів. У першу чергу необхідна оцінка ринкової вартості кредитного портфеля. Його детальний аналіз дає змогу визначити специфічні ризики, які повинні бути піддані управлінню.

Не менш важливими факторами, що визначають величину ринкової вартості кредитного портфеля, є строк, на який надано кредит і розмір резерву на можливі втрати по позиках, що є основною статтею витрат по портфелю позичок комерційного банку.

Чим менше термін і розмір сформованого резерву, тим легше здійснювати процес управління банківськими кредитними ризиками.

Від структури якості кредитного портфеля залежать стійкість банку та його майбутнє. Цьому сприяє систематична та планомірна розробка та вдосконалення методології управління кредитними ризиками та створення організаційної структури для її реалізації у повсякденній банківській практиці.

Кредитний ризик можна розглядати як найбільший, притаманний банківській діяльності. На думку більшості авторів, це ризик неповернення позичальником отриманого кредиту і відсотків по ньому. Причому до кредитних ризиків відносяться такі види ризиків як: ризик непогашення кредиту, ризик прострочення платежів, ризик забезпечення кредиту і т. д. [6].

Ризик непогашення кредиту означає небезпеку невиконання позичальником умов кредитного договору (повного та своєчасного повернення основної суми боргу, а також виплати відсотків і комісійних).

Ризик прострочення платежів (ліквідності) означає небезпеку затримки повернення кредиту та несвоєчасної виплати відсотків (веде до зменшення ліквідних коштів банку і може трансформуватися в ризик непогашення).

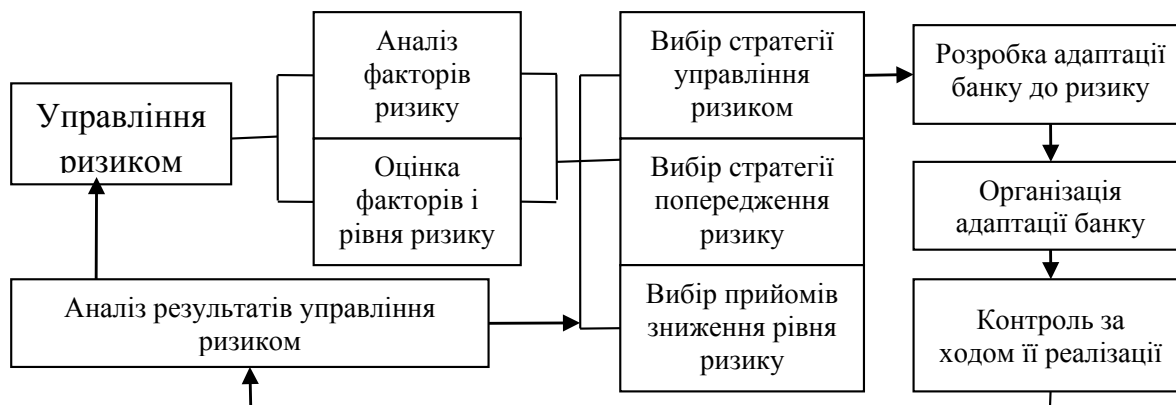


Рис. 1. Організація управління ризиком комерційного банку

Ризик забезпечення кредиту не є самостійним видом ризику і розглядається тільки при настанні ризику непогашення кредиту. Цей вид ризику проявляється в недостатності доходу, отриманого від реалізації наданого банку забезпечення кредиту, для повного задоволення боргових вимог банку до позичальника.

Ризик кредитоспроможності позичальника передує ризику непогашення кредиту, під ним прийнято розуміти нездатність позичальника виконувати свої зобов'язання по відношенню до кредиторів взагалі. Кожен позичальник характеризується індивідуальним ризиком кредитоспроможності, який присутній незалежно від ділових відносин з банком і є результатом ділового ризику і ризику структури капіталу. Діловий ризик охоплює всі види ризиків, пов'язаних з функціонуванням підприємств (закупівельна, виробнича і збутова діяльність). Але на відміну від названих видів ризику, якими може і повинно управляти керівництво підприємства, на діловий ризик впливають некеровані зовнішні фактори, особливо розвиток галузі і кон'юнктури [7].

Величину і характер ризику значною мірою визначають інвестиційні програми і вироблена продукція.

Ризик структури капіталу обумовлюється структурою пасивів та посилює діловий ризик. Видаючи кредит, банк підвищує тим самим загальний ризик підприємства, так як використання позикових коштів підсилює за рахунок ефекту фінансового важеля можливі як позитивні, так і негативні зміни рентабельності капіталу підприємства.

Крім того, існує валютний ризик, ризик процентних ставок і інфляційний ризик, що знаходять своє відображення на величині кредитного ризику. Їх вплив в умовах нестабільності економіки може виявитися вирішальним як для банку, так і для клієнта.

Валютний ризик – це ризик курсових втрат, пов'язаних з операціями в іноземній валюті на національному і світовому ринках. Можливість втрат виникає внаслідок непередбачуваності коливання валютних курсів.

Процентний ризик – ризик скорочення або втрати банківського прибутку через зменшення процентної маржі. Іншими словами, це ризик перевищення середньої вартості залучених коштів банку над середньою вартістю по розміщених активів.

Інфляційний ризик – ризик втрати активом реальної первісної вартості при збереженні чи зростанні номінальної вартості із-за інфляції.

Виділяють наступні показники якості управління кредитним ризиком:

- 1) показник кредитної політики;
- 2) показник організаційної структури та кваліфікації працівників кредитної організації;
- 3) показник операцій по кредитуванню;
- 4) показник спостереження за виданими позиками;
- 5) показник роботи з проблемними та безнадійними позиками;
- 6) показник управління кредитним ризиком за балансовими активами.

Показник кредитної політики оцінює внутрішні документи, які визначають кредитну політику кредитної організації, в тому числі порядок розгляду заявок клієнтів на отримання позикових коштів, правила кредитування юридичних і фізичних осіб, формування досьє позичальника, порядок класифікації позик і формування резерву.

Кредитна політика має охоплювати наступні питання:

– цілі, в тому числі одержання стабільного доходу за операціями надання (розміщення) коштів при допустимому рівні кредитного ризику; формування кола надійних клієнтів; підвищення кваліфікації працівників кредитної організації; адміністрування кредитної політики;

– повноваження щодо видачі позик з визначенням одноосібних і колегіальних органів, уповноважених приймати рішення про видачу позичок (керівник кредитного підрозділу, кредитний комітет, менеджери), а також про граничні суми і терміни видаваних позик;

– присутність у кредитній політиці вимоги про обов'язковість наявності для всіх позичок вказівки на призначення позички і джерело її погашення, в тому числі вторинний (застава, поручительство);

– присутність критеріїв віднесення позичальників до економічно пов'язаним;

– опис небажаних позичок (у тому числі позики зі спекулятивними цілями, що не підходять за строками) [8].

Показник організаційної структури та кваліфікації працівників кредитної організації оцінює організаційну структуру кредитної організації в частині підрозділів, зайнятих управлінням кредитним ризиком.

Перевіряється розподіл функцій між підрозділами кредитної організації, а саме:

– здійснює кредитне підрозділ аналіз фінансового стану позичальника і його оцінку на підставі внутрішньої методики, яка встановлює залежність між значеннями показни-

ків, використовуваних для аналізу фінансового стану позичальника, і класифікаційною групою фінансового становища (хороше, середнє, погане);

- веде поточну роботу з позичальником: збір інформації, ведення досьє позичальника; аналізує фінансове становище страхової компанії, в якій застраховані предмети застави по позичці;

- здійснює розрахунок резерву на можливі втрати по позиках;

- здійснює підрозділ аналізу ризиків розробка внутрішніх нормативних документів, форм звітності, методик оцінки та аналізу кредитних рейтингів та якості забезпечення по позичці;

- аналізує відомості про проведення кредитної організацією операції по кредитуванню, виявлення факторів, що впливають на кредитний ризик.

Необхідною умовою для аналізу кредитного ризику щодо потенційного позичальника є повна і достовірна інформація про нього. Кредитної організації доцільно мати перелік документів (інформації), що запитуються у потенційного позичальника на стадії розгляду заявки на надання позики.

Показник спостереження за виданими позиками оцінює проведену кредитної організацією роботу з моніторингу виданих позичок, під яким розуміється відстеження кредитної організацією умов і ознак погіршення фінансового становища позичальника і якості обслуговування боргу, що створюють загрозу погашення позички.

Моніторинг виданої позички включає в себе як аналіз фінансової звітності позичальника, так і перевірку його діяльності на місці [9].

Моніторинг виданих позичок може проводитись кредитної організацією з різним ступенем деталізації.

Щодо позичок, спочатку отримали і зберігають високі категорії якості, припустимо обмежитися аналізом фінансової звітності позичальника. По мірі збільшення ризику за позику кредитної організації необхідно посилити контрольні процедури:

- частіше запитувати фінансову звітність позичальника;

- отримувати від позичальника інші відомості про його діяльність;

- проводити оцінку діяльності позичальника з виходом на місце;

- отримувати інформацію про позичальника з альтернативних джерел.

Ознаками погіршення якості позики можуть служити в тому числі:

- істотне зростання зобов'язань позичальника по відношенню до його капіталу;

- зниження прибутку і рентабельності;

- погіршення ліквідності позичальника;

- екстенсивний зростання підприємства-позичальника;

- висока плинність кадрів;

- залучення позичальника в ризиковані проекти;

- негативні зміни в галузі позичальника;

- несвоєчасне та неповне подання фінансової інформації, прагнення уникнути контакту з представниками кредитної організації;

- часта зміна керівництва підприємства-позичальника;

- реорганізація підприємства-позичальника.

Показник роботи з проблемними та безнадійними позиками визначає виявляє своєчасно кредитна організація виробничі і фінансові проблеми позичальника, використовуючи для цього інформацію про фінансове становище позичальника з його регулярних фінансових звітів та засобів масової інформації, а також інформацію, отриману в результаті періодично проведених перевірок з виходом до позичальника.

В даний час практика неповернення позичальниками кредиту комерційним банкам все ще досить поширена, чому сприяє пробіл у банківському законодавстві. До сьогоднішнього дня не опрацьовано питання щодо взаємної відповідальності суб'єктів кредитно-фінансових відносин в частині дотримання принципів і умов надання кредитів. Фактично відсутній правовий механізм виявлення завідомо фіктивних кредитів. До того ж, якщо буде доведена обізнаність кредитора і позичальника про подальше безповоротні кредиту, ні для одного з учасників угоди не передбачено несення покарання.

Висновки. На підставі вищевикладеного можна констатувати, що кредитний ризик має відмітні особливості і є індивідуальним для кожної кредитної установи в банківській сфері. Саме це визначає значною мірою своєрідність напрямів управління кредитними ризиками. Банк, приймаючи рішення про видачу кредиту, повинен орієнтуватися не на оцінку окремих видів кредитного ризику, а на визначення загального ризику по кожному позичальнику з урахуванням специфіки галузевої приналежності підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Принципи банківського кредитування – Банківська система України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrbanking.com/>.
2. Шарипов Р. Г. Современный подход к управлению кредитным процессом при кредитовании малого бизнеса / Р. Г. Шарипов: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://shamannikah.narod.ru/ruslan1.htm>.
3. Управление кредитным риском в банке: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bizkatalog.info/content/view/116/70>.
4. Криклій О. А. Управління кредитним ризиком банку : монографія / О. А. Криклій, Н. Г. Маслак. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – 86 с.
5. Притоманова О. М. Моделювання кредитного ризику комерційного банку на основі нейронечітких технологій : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.03.02 «Економіко-математичне моделювання» / О. М. Притаманова. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2004. – 20 с.
6. Сердюкова И. Д. Управление финансовыми рисками / И. Д. Сердюкова // Финансы. – 1995. – № 12. – С. 6–9.
7. Готовчиков И. Комбинированные методы оценки кредитного риска / И. Готовчиков // Бан-ковские технологии. – 2007. – №2. – С. 13-20.
8. Зуева О. А. Управление кредитным риском при кредитовании по кредитной линии: автореф. дис. на соискание учен. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.10 – финансы, денежное обращение и кредит / О. А. Зуева. – Санкт-Петербург, 2007 – 20 с.
9. Опарина Н. И. Финансовое моделирование в условиях финансового кризиса / Н. И. Опарина // Бан-ковское кредитование. – 2009. – №2 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.reglament.net/bank/credit/2009_2.htm.

Вплив трансфертного ціноутворення на податковий ризик банківських установ України

Ярош Ю.В.

студентка

ННІБТ «Українська академія банківської справи»
Сумського державного університету

Савченко Т.Г.

доцент, доктор економічних наук,
завідувач та викладач кафедри бухгалтерського обліку та оподаткування
ННІБТ «Українська академія банківської справи»
Сумського державного університету

У статті досліджено потенційні ризики використання трансфертного ціноутворення для мінімізації податкового навантаження банківських установ в Україні. Результати аналізу наукової літератури, тенденцій розвитку банківської системи та податкового законодавства засвідчили, що проблема трансфертного ціноутворення у взаємозв'язку із податковими ризиками банків-членів транснаціональних груп є актуальною та потребує подальшого її вивчення. У статті наголошується, що обґрунтоване використання трансфертного ціноутворення в операціях між пов'язаними відносинами контролю фінансовими установами забезпечить мінімізацію витрат обумовлених виявленими порушеннями у сфері податкового законодавства; може сприяти уникненню подвійного оподаткування, а також дозволить розширити можливості використання податкового планування на рівні групи. З іншого боку, держава повинна запроваджувати ефективні підходи до законодавчого регулювання трансфертних цін у міжгосподарських відносинах з метою уникнення незаконної мінімізації податкових платежів до державного бюджету. Дослідження проводилось на основі підходу, який передбачав послідовну реалізацію трьох етапів: аналіз структури власності банків України; оцінка податкового навантаження у країнах резидентами яких є власники істотної участі даних банків; а також визначення порівняльної активності банків на міжнародних грошових ринках. На підставі узагальнення зазначених показників зроблено висновок щодо наявності потенційних ризиків використання трансфертних цін для незаконної мінімізації податків, які сплачуються окремими найбільшими банками в Україні. Для уникнення даних ризиків запропоновано шляхи удосконалення національного законодавства з трансфертного ціноутворення. Зроблені у статті висновки також можуть бути використані окремими банками для теоретичного обґрунтування та практичної розробки методів управління податковим навантаженням, які б відповідали чинному законодавству.

Ключові слова: трансфертне ціноутворення, податкове навантаження, податковий ризик, банківська група, банківська установа, капіталізація, принцип «витягнутої руки».

Ярош Ю.В., Савченко Т.Г. ВЛИЯНИЕ ТРАНСФЕРТНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА НАЛОГОВЫЙ РИСК БАНКОВСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ УКРАИНЫ

В статье исследованы потенциальные риски использования трансфертного ценообразования для минимизации налоговой нагрузки банковских учреждений в Украине. Результаты анализа научной литературы, тенденций развития банковской системы и налогового законодательства показали, что проблема трансфертного ценообразования во взаимосвязи с налоговыми рисками банков-членов транснациональных групп является актуальной и требует дальнейшего ее изучения. В статье отмечается, что обоснованное использование трансфертного ценообразования в операциях между связанными отношениями контроля финансовыми учреждениями обеспечит минимизацию затрат обусловленных выявленными нарушениями в сфере налогового законодательства; может способствовать процессу уклонения от двойного налогообложения, а также позволит расширить возможности использования налогового планирования на уровне группы. С другой стороны, государство должно вводить эффективные подходы к законодательному регулированию трансфертных цен в межхозяйственных отношениях во избежание незаконной минимизации налоговых платежей в государственный бюджет. Исследование проводилось на основе подхода, который предусматривал последовательную реализацию трех этапов: анализ структуры собственности банков Украины; оценка налоговой нагрузки в странах резидентами которых являются владельцы существенного участия этих банков; а также определение сравнительной активности банков на международных финансовых рынках. На основании обобщения указанных показателей сделан вывод о наличии потенциальных рисков трансфертных цен для незаконной минимизации налогов, уплачиваемых отдельными крупнейшими банками в Украине. Чтобы избежать этих рисков предложены пути совершенствования национального законодательства по трансфертному ценообразованию. Сделанные в статье выводы также могут быть использованы отдельными банками для

теоретического обоснования и практической разработки методов управления налоговой нагрузкой, которые соответствуют действующему законодательству.

Ключевые слова: трансфертное ценообразование, налоговая нагрузка, налоговый риск, банковская группа, банковское учреждение, капитализация, принцип «вытянутой руки».

Yarosh Y.V., Savchenko T.G. INFLUENCE TRANSFER PRICING ON TAX RISK BANKING INSTITUTIONS IN UKRAINE

The article examines the potential risks of using transfer pricing to minimize the tax burden of banking institutions in Ukraine. Results of the analysis of the scientific literature, the development trends of the banking system and the tax legislation have shown that the transfer pricing issue in connection with tax risks member banks of multinational groups is relevant and it needs further study. The article notes that sound management of transfer pricing in transactions between financial institutions related control relationships will minimize costs resulting from the abuses in the field of tax legislation; can contribute to the avoidance of double taxation, and will expand the possibilities of using tax planning on a group level. On the other hand, the state should introduce effective approaches to the legal regulation of transfer prices in the off-farm relations in order to avoid illegal minimization of tax payments to the state budget. The study was conducted on the basis of the approach, which provided consistent implementation of the three stages: analysis of the ownership structure of banks in Ukraine; assessment of the tax burden in countries whose residents are owners of a substantial participation of these banks; as well as determining the relative activity of banks on the international money markets. On the basis of all these indicators concluded that there was the potential risk of transfer pricing to minimize illegal taxes paid by individual major banks in Ukraine. To avoid these risks, the ways of improvement of national legislation on transfer pricing. Made in the conclusions of the article can also be used by individual banks for the theoretical study and practical development management practices of the tax load, corresponding to the current legislation.

Keywords: transfer pricing, tax burden, tax risk, the banking group, financial institution, market capitalization, the principle of «arm's length».

Постановка проблеми у загальному вигляді. На рівні міжгосподарських зв'язків трансфертні ціни можуть суттєво впливати на процес формування бази оподаткування за умови різної резидентності пов'язаних осіб, що виступають контрагентами за такою операцією. Передача фінансових ресурсів у формі зобов'язань за трансфертними цінами може використовуватись для мінімізації податкового навантаження банків-членів транснаціональної фінансової групи та досягнення інших тактичних і стратегічних цілей групи. У свою чергу, можливість маніпулювання трансфертною ціною зобов'язань банку є одним із основних причин недостатнього обсягу внутрішньогрупових інвестицій у формі капіталу. Як наслідок виникає проблема «тонкої капіталізації» («thin capitalization») сутність якої полягає у недостатній величині власного капіталу у порівнянні із обсягом зобов'язань банку, що у свою чергу обумовлює зменшення вартості банку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У публікаціях закордонних дослідників досить детально вивчається проблема трансфертного ціноутворення у взаємозв'язку із оподаткуванням та капіталізацією суб'єктів господарювання, які входять до транснаціональних груп [1; 2; 3]. Однак, у вітчизняній науковій літературі дана проблема залишається не достатньо дослідженою. Крім того, банківський сектор відіграє ключові роль у

реалізації фінансових відносин у нашій державі. Таким чином, завдання аналізу впливу трансфертного ціноутворення на податковий ризик банків є актуальним в умовах сьогодення.

Формулювання цілей статті: дослідження проблеми негативного впливу трансфертного ціноутворення на капіталізацію та обґрунтованість податкового навантаження найбільших банків України, а також визначення напрямків удосконалення державного регулювання трансфертного ціноутворення в Україні.

Вклад основного матеріалу дослідження. Перш ніж розкривати роль трансфертного ціноутворення в оподаткування банківського бізнесу необхідно дослідити сутність трансфертних цін. Відповідно до Методичних рекомендацій Національного банку України (далі – НБУ) [4], трансфертне ціноутворення – процес формування структури трансфертних цін банку, а відповідно трансфертна ціна – внутрішня ставка, що встановлюється з урахуванням ринкових індикаторів та використовується для розподілу доходів і витрат між напрямками управління в усіх структурних підрозділах одного банку. Трансфертна ціна виражається у вигляді річної процентної ставки.

Для збереження функціонального та сутнісного навантаження на економічну категорію «трансфертна ціна» потрібно чітко розмежувати її застосування в межах двох напрям-

ків. Як інструмент внутрішнього фінансового менеджменту та ключовий елемент управлінського обліку категорію «трансфертна ціна» доцільно вживати для позначення ціноутворення в межах однієї юридичної особи (наведене вище визначення НБУ). При вивченні механізму взаємодії юридично незалежних, але пов'язаних характером економічних відносин осіб («пов'язані сторони») категорію «трансфертна ціна» необхідно розглядати з урахуванням особливостей міжгосподарських зв'язків, зокрема в аспекті зовнішньоекономічної діяльності та проблем оподаткування. Таким чином, трансфертна ціна в банку – це ціна на ресурси, які передаються усередині банку від одного центру відповідальності до іншого або між взаємопов'язаними банками.

Теоретичні засади та методичні аспекти трансфертного ціноутворення у вітчизняних банках, у розрізі зазначених вище двох напрямків застосування трансфертних цін, досить детально розглянуті у монографії українських дослідників [5].

Актуальність та необхідність для України вдосконалення організації та державного контролю трансфертного ціноутворення у банках обумовлюється необхідністю справедливого визначення податкової бази для наповнення бюджету України, а також потребою у впровадженні ефективних механізмів протидії нелегальному впливу капіталу з країни за посередництвом банків. Отже, вдосконалення державного регулювання трансфертного ціноутворення є важливою складовою зміцнення фінансової безпеки України.

За інформацією наведеною на офіційному сайті НБУ [6], в Україні станом на 01.10.2016 функціонувало 100 банків, з яких 40 з іноземним капіталом, у тому числі 17 з 100% іноземним капіталом. Частка іноземного капіталу в капіталі банків склала 56%. Наведені дані свідчать про значну присутність на національному ринку транснаціональних фінансових груп та, як наслідок, посилення потенційної проблеми маніпулювання трансфертними цінами для мінімізації податкових платежів в Україні.

Запропонований нами підхід до визначення впливу трансфертного ціноутворення на податковий ризик банківських установ України передбачає реалізацію трьох послідовних етапів: 1) аналіз структури власності найбільших банків України; 2) оцінка податкового навантаження у країнах резидентами яких є власники істотної часті даних банків; 3) визначення порівняльної активності банків на міжнародних грошових ринках.

Для даного дослідження були обрані 10 банків України з найбільшим розміром активів станом на 01.01.2016 року (рис. 1). Дані банки входять до наступних груп за класифікацією НБУ: 1) банки з державною часткою (АТ «Укресімбанк», АТ «Ощадбанк», АБ «Укргазбанк»); 2) банки-члени іноземних банківських груп (ПАТ «Укрсоцбанк», АТ «Райффайзен Банк Аваль», АТ «УкрСиббанк», ПАТ «Альфа-банк», ПАТ «СБЕРБАНК»); 3) банки I групи (ПАТ КБ «Приватбанк», ПАТ «ПУМБ»).

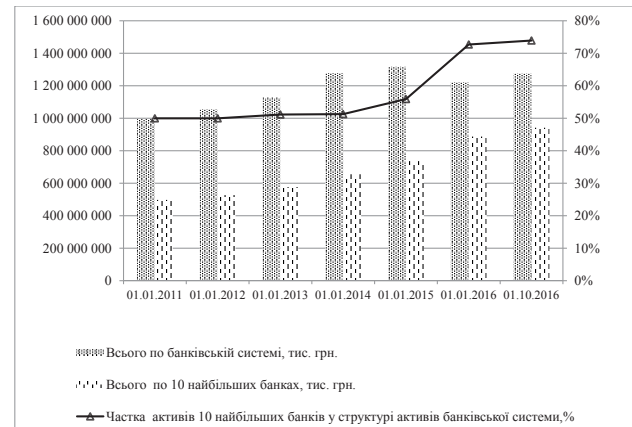


Рис. 1. Динаміка активів банків України

Джерело: сформовано авторами на основі офіційних даних офіційного сайту НБУ [6]

Включення у вибірку крім банків-членів іноземних банківських груп найбільших українських банків, що контролюються вітчизняними інвесторами ми вважаємо обґрунтованим оскільки дані банки є центральними ланками найбільших фінансово-промислових груп України. Дані групи також мають активи за кордоном, як наслідок, існує висока ймовірність використання трансфертного ціноутворення для мінімізації податкових платежів в Україні. Державні банки включені у вибірку для порівняння структури їх зобов'язань із подібними за масштабами банками-членами фінансових груп.

Як зазначалось вище, зміст першого етапу полягає в ідентифікації осіб пов'язаних відносинами контролю із найбільшими банками України (табл. 1.)

Як видно із таблиці 1 на 01.01.2016 року у сформовану нами вибірку входило 10 банків із них 4 банки перебували під повним контролем нерезидентів та 2 банки мали власників істотної участі-нерезидентів. Переважно інвестиції у найбільші банки України надходять із Австрії, Кіпру та Російської Федерації. Також наявні інвестиції від резидентів Франції та Великобританії.

На другому етапі нами проаналізовано податкового навантаження у тих країнах, резиденти яких пов'язані відносинами контролю із найбільшими банками України (табл. 2).

Таблиця 2
Аналіз податкового навантаження в країні

Країна	Загальне податкове навантаження, %
Україна	51,9
Росія	47,5
Кіпр	24,7
Великобританія	30,9
Австрія	51,6
Франція	62,8

Джерело: сформовано авторами на основі даних Світового банку [7]

З таблиці 2 видно, що податкове навантаження для резидентів України є вищим у порівнянні із іншими країнами резидентами яких є власники істотної участі найбільших банків. Потрібно зазначити, що наведені у таблиці 2 показники дозволяють лише опосередковано оцінити економічні передумови використання трансфертних цін для мінімізації податку на прибуток суб'єктів господарювання. Більш релевантна цілям аналізу інформація стосовно номінальних ставок податку на прибуток корпорацій у дослідженій нами звітності Світового банку не оприлюднюється. За умови розташування банків-членів групи у країнах із вищим рівнем оподаткування прибутку існує можливість мінімізації податків через надання фінансових ресурсів банками або іншими структурними підрозділами фінансової (фінансово-промислової) групи, які знаходяться у країнах із нижчим рівнем оподаткування [5].

Таблиця 1
Резидентність осіб пов'язаних з найбільшими банками України

№ п/п	Назва банку	Резидентність юридичних осіб, що входять до банківських груп*	Власники істотної участі	Частка у статутному капіталі, %**	Резидентність власників істотної участі
1	ПРИВАТБАНК	Україна, Латвія, Грузія	Боголюбов Г. Б.	33,7545	Україна
			Коломойський І. В.	33,7545	
			ТРИАНТАЛ ІНВЕСТМЕНТС ЛТД	24,9900	Кіпр
2	РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	Україна	Райффайзен Інтернаціональ Банк-Холдінг АГ	96,3640	Австрія
3	ОЩАДБАНК	Україна, Великобританія	Держава	100	Україна
4	УКРСИББАНК	Україна	BNP Paribas S.A.	84,9995	Франція
			ЕБРР, Великобританія	15,000	Великобританія
5	УКРЕКСІМБАНК	-	Держава	100	Україна
6	УКРСОЦБАНК	Україна	ПАТ «ФЕРРОТРЕЙД ІНТЕРНЕТШНЛ»	69,1456	Україна
			UniCredit Bank Austria AG, Austria	26,2693	Австрія
7	ПРОМІНВЕСТ-БАНК	-	Державна корпорація «Внешэкономбанк»	97,8502	Росія
8	ПУМБ	Україна	Ахметов Р.Л.	99,90	Україна
9	УКРГАЗБАНК	-	Держава	94,94	Україна
10	СБЕРБАНК	Україна	ПАТ «Сбербанк Росії»	100	Росія
			Центральний банк Російської Федерації		

*Наведені дані про банківські групи визнані НБУ, материнською структурою яких виступає відповідний банк зареєстрований за законодавством України.

**Інформація НБУ щодо структури власності банків.

Джерело: сформовано авторами на основі офіційних даних офіційного сайту НБУ [6]

Необхідно підкреслити, що резиденти Кіпру підлягають мінімальному податковому навантаженню та займають значну питому вагу у структурі інвестицій у банківську систему України. Таким чином, існують економічні передумови для мінімізації податкових платежів дочірніми банками, що входять до складу міжнародних фінансових груп.

Третій етап – аналіз частки коштів інших банків у іноземній валюті в структурі зобов'язань (табл. 3).

Даний показник характеризуватиме активність установи на міжнародних грошових ринках. При інших рівних умовах порівняно високі значення даного показника свідчатимуть про підвищений ризик застосування трансфертних цін для незаконної мінімізації податкових платежів.

За результатами аналізу даних наведених у таблиці 3 можна зробити висновок, що окремі банки з іноземними інвестиціями більш інтенсивно користуються валютними ресурсами інших банків у порівнянні із банками, що контролюються державою або вітчизняним інвестором. Логічним видається припущення, що фінансові ресурси можуть надходити від пов'язаних банків-нерезидентів, які розташовуються у країнах із значно нижчими ставками оподаткування прибутку корпорацій.

Враховуючи зазначене вище, можна зробити висновок, що банки підконтрольні резидентам Російській Федерації мають високі податкові ризики, що можуть проявитись як у вигляді прямих втрат для національного

бюджету, так і у формі зниження фінансової стійкості банку. Також може виводитись капітал з країни та нагромаджуватись у РФ, що знижує інвестиційний потенціал та безпосередньо впливає на рівновагу банку. І хоча відповідно до Розпорядження Кабінетом Міністрів України від 16 вересня 2015 р. № 977-р [8] Російська Федерація не віднесена до переліку держав (територій), операції з резидентами яких визнаються контрольованими та потребують додаткового аналізу в аспекті застосування трансфертного ціноутворення, ми все ж вважаємо що податкові ризики банків контрольованих резидентам Російській Федерації є підвищеними. Дана теза обумовлюється географічно розгалуженою структурою транснаціональних фінансових (фінансово-промислових) груп, які можуть спочатку акумулювати фінансові ресурси у одних країнах, а потім через свої підрозділи у країнах з недостатнім державним контролем трансфертного ціноутворення мінімізувати податкове навантаження. Також потрібно враховувати, що до переліку держав операції з резидентами яких визнаються контрольованими відносяться Туркменістан та Республіка Узбекистан, резиденти яких у свою чергу мають стійкі соціально-економічні зв'язки із резидентами Російської Федерації.

Потрібно зазначити, що до переліку КМУ [8] із осіб пов'язаних з найбільшими банками України (табл. 1) потрапили лише резиденти Кіпру, які мають частку власності у Приватбанку. Крім того, відповідно до Листа Державної фіскальної служби України від 27.01.2016

Таблиця 3

Структура зобов'язань найбільших банків станом на 01.10.2016

№ з/гр	Назва банку	Кошти інших банків в іноземній валюті	Усього зобов'язань	Питома коштів інших банків в іноземній валюті у зобов'язаннях
1	ПРИВАТБАНК	2 355 497	241 543 999	1,0
2	ОЩАДБАНК	8 291 749	176 370 675	4,7
3	УКРЕКСІМБАНК	6 203 668	147 423 518	4,2
4	РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	610 028	42 881 509	1,4
5	УКРСИББАНК	10 933	37 613 356	0,0
6	УКРСОЦБАНК	3 632 053	30 143 306	12,0
7	ПРОМІНВЕСТБАНК	8 299 373	29 905 470	27,8
8	ПУМБ	267 431	37 312 316	0,7
9	СБЕРБАНК	26 260 767	43 611 347	60,2
10	УКРГАЗБАНК	1 430 340	53 148 152	2,7
	Усього	57 361 838	839 953 648	115

Джерело: сформовано авторами на основі офіційних даних офіційного сайту НБУ [6]

№1556 [9], господарські операції платника податків з контрагентами – резидентами Грузії у 2015 році

визначаються контрольованими з 01.01.2015 по 15.09.2015 за умови відповідності річного доходу та обсягу операцій платника податків встановленим критеріям. У свою чергу, одним із учасників банківської групи «ПРИВАТБАНК» є Акціонерне товариство «ПРИВАТБАНК» (Грузія) (табл. 1). Таким чином, Приватбанк має зв'язки із резидентами двох країн, щодо яких існують високі податкові ризики, що створює потенційні можливості для незаконного використання трансфертного ціноутворення.

З іншого боку, система трансфертного ціноутворення, за умови відповідності національному та міжнародному податковому законодавству, може розглядатись як інструмент стратегічного фінансового менеджменту який сприятиме підвищенню вартості міжнародної банківської групи. Основними напрямками використання трансфертних цін для фінансової оптимізації діяльності групи банків є: мінімізація витрат пов'язаних із виявленими порушеннями у сфері податкового законодавства; уникнення подвійного оподаткування пов'язаного із трансфертним ціноутворенням; використання можливостей ефективного податкового планування на рівні групи і т.д.

Висновки з цього дослідження. Приймаючи до уваги наведені у роботі результати дослідження, можна зробити висновок, що трансфертне ціноутворення в банках є

важливим і складним процесом, що потребує ефективного контролю з боку держави. За результатами аналізу нами виявлено три банки (ПРИВАТБАНК, ПРОМІНВЕСТ-БАНК та СБЕРБАНК), які входять до групи найбільших банків України та характеризуються підвищеними ризиками незаконного застосування трансфертного ціноутворення для мінімізації податкових платежів в Україні

Податковим кодексом України від 02.12.2010 р. N 2755-VI встановлено правові норми, які забезпечують державне регулювання трансфертного ціноутворення. Зазначимо, що 15 липня 2015 року були внесені суттєві зміни до Податкового кодексу України у частині підвищення ефективності законодавчого регулювання трансфертного ціноутворення за операціями з нерезидентами в аспекті оподаткування прибутку суб'єктів господарювання [10]. На даний момент у статті 39 Податкового кодексу досить детально визначено, як методи розрахунку звичайної ціни, так і ключові принципи їх застосування. Зміст зазначених методів визначення звичайної ціни в цілому відповідає рекомендаціям ОЕСР щодо трансфертного ціноутворення для багатонаціональних корпорацій та податкових адміністрацій [3]. Таким чином, основним завданням державних органів стає повноцінна імплементація норм, визначених Податковим кодексом України; а завданням вищого керівництва банку – врахування даних норм для мінімізації податкового ризику.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Nendick Emma. Transfer pricing and thin-capitalization rules extend to domestic transactions. [Text] // International Tax Review. – 2004. – May – P. 99-101.
2. Edelstein Andrés and Wunder Gustavo. What the new transfer pricing and thin-capitalization rules mean. [Text] // International Tax Review. – 2004. – September – P. 36-37.
3. Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations – OECD Publishing, 2001.
4. Постанова НБУ «Про схвалення Методичних рекомендацій щодо організації процесу формування управлінської звітності в банках України» \ [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0324500-07>.
5. Савченко Т.Г., Макаренко М.І. Система трансфертного ціноутворення в комерційних банках: Монографія – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – 238 с.
6. Національний Банк України /офіційне інтернет представництво [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.
7. DOING BUSINESS [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/paying-taxes>.
8. Розпорядження КМУ від 16 вересня 2015 р. № 977-р «Про затвердження переліку держав (територій), які відповідають критеріям, встановленим підпунктом 39.2.1.2 підпункту 39.2.1 пункту 39.2 статті 39 Податкового кодексу України // <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/977-2015-%D1%80>
9. Лист Державної фіскальної служби України від 27.01.2016 №1556/6/99-99-19-02-02-15 // <http://sfs.gov.ua/baneryi/podatkovyi-konsultatsii/konsultatsii-dlya-yuridichnih-osib/print-66263.html>.
10. Закон України від 15 липня 2015 року № 609-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення» // <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/609-19/paran19#n19>.

Ринок агостраховання в Україні: стан та перспективи розвитку

Яцух О.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Таврійського державного агротехнологічного університету

У даній статті визначається сутність та необхідність агостраховання для сільськогосподарських товаровиробників. Визначається роль держави у процесі організації агостраховання в Україні. Під час написання статті проводиться оцінка сучасного стану ринку агостраховання в Україні та визначаються перспективи його подальшого розвитку.

Ключові слова: агостраховання, сільськогосподарські ризики, сільськогосподарська продукція, державна підтримка, законодавча база.

Яцух Е.А. РЫНОК АГРОСТРАХОВАНИЯ В УКРАИНЕ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В данной статье определяется сущность и необходимость агострахования для сельскохозяйственных товаропроизводителей. Определяется роль государства в процессе организации агострахования в Украине. При написании статьи проводится оценка современного состояния рынка агострахования в Украине и определяются перспективы его дальнейшего развития.

Ключевые слова: агострахование, сельскохозяйственные риски, сельскохозяйственная продукция, государственная поддержка, законодательная база.

Yatsuh O.O. AGROINSURANCE MARKET IN UKRAINE: CONDITION AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

The essence and necessity of agricultural insurance for agricultural producers have been defined in this article. The state's role in the organization of agricultural insurance in Ukraine has been determined. The assess of current state of agricultural insurance market in Ukraine have been conducted and its future prospects have been determined when writing article.

Keywords: agricultural insurance, agricultural risks, agricultural products, government support, legislation.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Однією з провідних галузей в Україні є сільське господарство. Це експортуюча галузь, яка забезпечує значні надходження до бюджету країни та забезпечує мільйони українців робочими місцями. Однак дана сфера виробництва вирізняється високим ступенем ризиків. Це пов'язане з тим, що сільське господарство є сферою діяльності, на успішність якої значною мірою впливають різноманітні фактори, зокрема погодні та кліматичні, дію яких у багатьох випадках контролювати неможливо. Найбільш надійним і ефективним інструментом управління сільськогосподарськими ризиками визнане агостраховання. Проте система агостраховання в Україні характеризується нерозвиненою інфраструктурою та недосконалою нормативно-правовою базою і, як наслідок, – незначним обсягом надання страхових послуг. Отже, регулювання системи страхування сільськогосподарських культур з метою поліпшення взаємодії страхових компаній і товаровиробників є важливою передумовою ефективного розвитку аграрного сектору економіки [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням страхування сільськогосподарських ризиків займалися такі відомі вчені та економістів, як: О. Гудзь, М. Дем'яненко, О. Залєтов, Ю. Лузан, Р. Смоленюка, О. Філонюка, Р. Шинкаренко, Шолойко А.С. та інші. Вагомим внеском у розбудову сучасної системи агостраховання в Україні здійснює Міжнародна фінансова корпорація у рамках Проекту «Розвиток агостраховання в Україні». Поряд з цим недостатня увага приділяється науково-методичному обґрунтуванню сучасного функціонування системи агостраховання, зокрема інструментарію її регулювання за державної підтримки.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою публікації є оцінка роботи сучасного ринку страхування сільськогосподарської продукції в Україні та дослідження основних напрямків державного регулювання для підвищення ефективності його роботи.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасному світі найбільш надійним і ефективним інструментом управління сільськогосподарськими ризиками визнане агро-

страхування. Агрострахування – це механізм управління усіма сільськогосподарськими ризиками, який забезпечує часткову чи повну компенсацію суб'єкту господарювання втрат через негативний вплив погоди і природних ризиків (рис. 1).

Держава, намагаючись мінімізувати зазначені втрати, змушена регулярно вдаватися до заходів фінансової допомоги, стримуючи при цьому розвиток страхового ринку. Система страхування сільськогосподарської продукції здатна значно ефективніше забезпечувати відшкодування сільгоспвиробникам, ніж це робить держава своїми прямими виплатами з резервного фонду Державного бюджету України. [2] Страхування ризиків сільськогосподарського виробництва може здійснюватися страховиками як з державною підтримкою та за її відсутності. Але, світова практика переконує, що ефективну систему агрострахування неможливо побудувати без активної участі держави. Ефективний механізм здійснення державної підтримки, наявність кваліфікованих кадрів і широкого спектру страхових продуктів є запорукою ефективного функціонування підприємств аграрного сектору [1].

Створення системи законодавства про страхову діяльність в Україні розпочалося з прийняттям Декрету Кабінету Міністрів України «Про страхування» [3]. Зазнавши багато змін та перетворень (табл. 1) основним законодавчим документом, який на сьогодні визначає модель організації системи страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою та в якому прописано механізм надання аграріям субсидій через механізм здешевлення страхових премій є Закон України «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою» від 09.02.2012 р. № 4391-17 [4].

В Україні, починаючи з 2005 року, намагаються впровадити систему державної підтримки страхування сільськогосподарських ризиків. (табл. 2) Механізм використання коштів, що спрямовуються на відповідні цілі, частково був прописаний у Законі України «Про державну підтримку сільського господарства України» від 24.06.2004 № 1877-IV [5], частково – у Постанові КМУ «Порядок використання коштів державного бюджету, що спрямовуються для фінансової підтримки виробництва продукції тваринництва та рослинництва» від 06.05.2005 р. № 325 [6]. Протягом 2005-2008 рр. суми, що виділялися з цією метою, щороку зростали, що свідчило про позитивну динаміку роботи ринку агрострахування та про усвідомлення державою важливості підтримки агрострахування як вагомого інструмента управління сільськогосподарськими ризиками в Україні.

Однак, не дивлячись на те, що у 2005-2008 рр. у державних бюджетах виділялися кошти на часткову компенсацію вартості страхових премій з урахуванням розширення переліку культур, за страхування врожаю яких можна було отримати страхову субсидію, сільськогосподарське страхування не отримало належного розвитку.

До основних причин, які зумовили низький рівень страхування сільськогосподарських ризиків агропідприємствами, слід віднести недостатність у агровиробників фінансових ресурсів, недотримання ними агротехнічних вимог вирощування, необізнаність та недовіра до сфери страхування. За даними Мінагрополітики, на 1 вересня 2008 року в країні з більш ніж 26 млн. га сільськогосподарських угідь було застраховано лише 466 тис. га (близько 1,7%). Це можна пояснити тим, що субсидовані страхові продукти не відповідали



Рис. 1. Основні переваги застосування агрострахування в сільському господарстві

Таблиця 1

Основні нормативно-правові документи регулювання страхування сільськогосподарських ризиків

Документ	Сутність
Декрет КМУ «Про страхування» від 10.05.1993 р. № 4793 [3]	Заклав основи системи правового регулювання страхування сільськогосподарських ризиків в Україні, визначав основні поняття, пов'язані з ринком страхових послуг, основні принципи здійснення державного регулювання та нагляду за страховою діяльністю.
Закону України «Про страхування» від 07.03.1996 р. N 85/96-ВР [7], інші Постанови ВРУ, Укази Президента України, Постанови КМУ, відомчі акти міністерств України з питань страхування діяльності.	Перший блок законодавства, що регулює страхову діяльність – спеціальне законодавство зі страхування, до якого також належать норми інших законів України, що зачіпають питання страхування.
Конституція України; Цивільний кодекс України; Господарський кодекс України; Податковий кодекс України; Закони України «Про власність», «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», «Про господарські товариства» та інші.	Другий блок законодавства – це законодавство загальної дії, яке розповсюджується на всі суб'єкти підприємницької діяльності, зокрема й на суб'єкти страхової діяльності.
Закон України «Про стимулювання розвитку сільськогосподарства на період 2001-2004 років» від 18.01.2001 № 2238-III [8]	Третій блок законодавства, який регулює сферу страхування сільськогосподарських ризиків – це нормативні акти, які стосуються питань надання державної підтримки сільськогосподарським виробникам. Статтею 15 було зазначено, що частково страхові платежі з обов'язкового страхування врожаю сільськогосподарських культур і багаторічних насаджень, яке здійснюється державними сільськогосподарськими підприємствами, а відносно врожаю зернових культур і цукрових буряків – сільськогосподарськими підприємствами всіх форм власності, компенсуються за рахунок Державного бюджету України в розмірі не менше 50 % витрат, понесених цими підприємствами.
Постанова КМУ «Про затвердження Порядку і правил проведення обов'язкового страхування врожаю с.-г. культур і багаторічних насаджень державними с.-г. підприємствами, врожаю зернових культур і цукрових буряків с.-г. підприємствами всіх форм власності» від 11.07. 2002 р. №1000 [9]	Передбачалося, що сільськогосподарські виробники, під час страхування врожаю зернових культур та цукрових буряків від встановленого переліку ризиків, отримують з бюджету компенсацію п'ятдесяти відсотків страхових платежів. Програма не запрацювала.
Закон України «Про державну підтримку сільськогосподарства України» від 24.06.2004 р. №1877-IV [5]	Узагальнено основні принципи та усі види державної підтримки сільськогосподарських виробників в Україні. Розділ III цього Закону присвячено державному регулюванню ринку страхування сільськогосподарської продукції.
Постанови КМУ «Порядок використання коштів державного бюджету, що спрямовуються для фінансової підтримки виробництва продукції тваринництва та рослинництва» від 06.05.2005 р. № 325 [6]	Прописано механізм використання коштів для надання страхових субсидій виробникам сільськогосподарської продукції.

Продовження таблиці 1

<p>Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо вдосконалення механізмів державного регулювання ринку сільськогосподарської продукції» від 04.06.2009 № 1447-VI [10]</p>	<p>1. В Законі України «Про державну підтримку сільського господарства України» від 24.06.2004 № 1877-IV були внесені зміни і доповнення про те, що страхування ризиків загибелі (втрати) сільськогосподарської продукції (її частини) та капітальних активів проводиться в добровільній формі та здійснюється на основі договору між страховальником і страховиком.</p> <p>2. В Законі України «Про страхування» від 04.10.2001 № 2745-III пункт 11 зазначено, що страхування врожаю с.-г. культур сільськогосподарськими підприємствами всіх форм власності в обов'язковій формі більше не здійснюється.</p>
<p>Закон України «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою», від 09.02.2012 р. № 4391-17 [4]</p>	<p>Відновлення державних субсидій для здешевлення страхових премій, які були скасовані в 2008 р. Порядок та умови надання державної підтримки шляхом здешевлення страхових платежів (премій) затверджується КМУ за поданням Мінагрополітики і продовольства. Відповідно до даного документа, у 2013 р. було створено Аграрний страховий Пул (АСП) для координації агрострахування за програмами державної підтримки.</p>
<p>Дорожня карта реформування добровільного страхування сільськогосподарської продукції на 2014-2015 рр. [11]</p>	<p>Реалізація Дорожньої карти дозволяє зменшити навантаження на державний бюджет в частині відшкодування збитків виробникам сільськогосподарської продукції та забезпечує єдині умови роботи на ринку агрострахування всім його учасникам.</p>

Таблиця 2

Зведені дані по агрострахуванню в Україні в 2005-2016 рр.

Показник	Роки											
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Посівна площа, тис. га	18415,5	18406,8	18583,5	19460,1	19205,6	18995,8	19493,5	19493,3	19265,4	18834,2	18706,4	н/д
Застрахована площа, тис. га	390,6	668,1	2350,3	1171,6	510,0	553,0	786,0	727,0	869,0	732,0	689,0	676,0
Питома вага застрахованої площі, %	2,12	3,63	12,65	6,02	2,66	2,91	4,03	3,73	4,51	3,89	3,68	–
Кількість, од.:												
– страхових компаній	33	37	62	59	16	13	14	14	8	11	12	11
– укладених договорів	910	1330	4397	1637	1980	1217	2710	1936	1722	1392	1062	787
Загальна страхова сума, млн. грн.	375,4	619,6	2189,1	3153,4	1300,0	2455,0	3640,0	3462,7	4394,0	н/д	3969,0	5808,9
Середня страхова сума на 1 га, грн.	961,00	927,40	931,40	2691,40	2549,02	4439,42	4631,08	4762,97	5056,39	–	5760,52	8598,55
Страхові премії, млн. грн.	12,80	28,50	116,70	155,40	42,00	84,00	136,00	130,04	135,40	73,00	77,70	155,97
Середня премія на 1 га, грн.	32,80	42,70	49,70	132,60	82,35	130,20	173,03	178,82	155,81	99,7	112,8	231,0
Середній страховий тариф, %	3,41	4,60	5,33	4,93	3,24	3,84	3,74	3,77	3,1	н/д	2,0	2,7
Сума сплачених субсидій, млн. грн.	5,80	12,5	47,80	72,80	–	–	–	–	0,0868*	–	–	–
Питома вага сплачених субсидій в страхових преміях, %	45,30	43,9	40,90	46,90	–	–	–	–	0,067*	–	–	–
Рівень виплат, %	н/д	н/д	н/д	н/д	36,48	50,94	28,00	41,00	9,70	н/д	12,9	6,4

* У 2012 р. субсидії були нараховані, але не сплачені. Виплати було здійснено у 1 кв. 2013 р.

Джерело: складено автором на основі [12]

потребам суб'єктів господарювання, а також тим, що навіть при можливості отримання страхової субсидії, даний вид страхування все ще був дорогим для сільськогосподарських підприємств.

Тому, починаючи з 2009 р. програму фінансування страхування сільськогосподарських ризиків за рахунок державного бюджету було звернуто. В цьому світлі Верховною радою України був прийнятий Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо вдосконалення механізмів державного регулювання ринку сільськогосподарської продукції» від 04.06.2009 № 1447-VI. А, отже, протягом 2009-2012 років агрострахування було формальним, тобто відбувалося страхування заставного майна (урожаю) для отримання кредитів та фінансових ресурсів за програмою заставних закупівель.

Поступово, протягом 2010-2012 рр. ситуація на ринку агрострахування покращилася, однак досягти показників роботи 2007 року, за умов існування державної підтримки, страховикам так і не вдалося (таблиця 2).

Однак, починаючи з 2013 року, ситуація на ринку агрострахування поступово почала погіршуватися. Так, аналізуючи роботу ринку агрострахування у 2016 р. відмітимо, що у досліджуваному році було укладено 787 договорів страхування сільськогосподарських культур, зокрема 317 на зимовий і 470 на весняно-літній період., Це на 275 договорів менше ніж у 2015 р. (табл. 2) та на 123 договори менше ніж у 2005 р. Це говорить про те, що галузь агрострахування у 2016 році не досягла навіть рівня 2005 року. Найбільшу кількість договорів підписали компанії «ІНГО Україна» (24,5%), «PZU Україна» (23,4%), «Універсальна» (21%) і «АСКА» (14,2%) [5].

Проте, за таких умов, загальна страхова сума майже у 1,5 рази більше ніж у попередній рік, що говорить про збільшення вартості одиниці застрахованих культур. А отже, середня страхова сума на 1 га зросла у 2016 році на 2838,03 грн. При цьому спостерігається значне зростання середнього розміру страхового тарифу на 0,7%, величина якого у 2016 р. склала 2,7%, при цьому за зимовий період – 4,2%, за період весна-літо – 2,4%. Це дозволило страховикам зібрати страхових премій на суму 155,97 млн. грн., що у 2 рази більше ніж у попередньому році. Застрахована площа становила 676 тис. га., а отже у 2016 році на 1 договір припадало більше застрахованих земель (859 га/дог.) ніж у 2015 році (649 га/дог.). Такі зміни пов'язані

із різким зменшенням кількості укладених договорів (на 25,9%).

Значну частку на ринку агрострахування займають договори страхування укладені за програмами фінансування сільгоспвиробників через Аграрний фонд і «Державну продовольчо-зернову корпорацію України» (ДПЗКУ). У 2016 році доля таких договорів в загальній кількості збільшилася з 32,0% до 32,9%. На сьогодні 8 з 11 страхових компаній, представлених на ринку агрострахування співпрацюють з Аграрним фондом України, зокрема СК «УАСК АСКА», АСК «Інго Україна», СК «PZU Україна», «Українська пожежно-страхова компанія», СК «Універсальна», СГ «ТАС», СК «Країна», СК «Укрфінполіс». Параметри страхування за такими договорами поступово наближаються до параметрів страхування з незалежним договорами, що свідчить про формування реальних ринкових умов страхування [13].

Отже, за останні роки в Україні спостерігаються стагнаційні процеси на ринку агрострахування. Протягом 2015-2016 років при Міністерстві аграрної політики та продовольства України діє робоча група з питань удосконалення законодавства системи сільськогосподарського страхування. На відміну від існуючого закону України «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою» [4] та наведеного в ньому порядку та умов надання агровиробникам державної підтримки шляхом здешевлення страхових платежів, у новому проекті закону змінено механізм сплати страхових премій. Так за проектом, сільськогосподарський товаровиробник має сплатити лише частину страхових внесків (а це 50% або менше відсотків). Програма державної підтримки вважається реалізованою лише за умов перерахування державою певної суми на спеціальні рахунки страховиків. У той же час, останні зобов'язані створювати спеціалізовані резерви під ризики страхування сільськогосподарської продукції [14]. Займатися агрострахуванням, як і за попереднім законом, мають право усі страховики, які отримали ліцензію на даний вид страхування, однак приймати участь у програми з державною підтримкою – лише ті, які є членами Аграрного страхового пулу.

Висновки з цього дослідження. За останні роки з боку держави зроблено чимало кроків назустріч сільськогосподарським товаровиробникам та страховим компаніям з метою впровадження ефективної системи

страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою та розвитку ринку агрострахування в Україні. Однак, залишилися і певні проблеми, які до теперішнього часу не дали в повну силу запрацювати механізму страхування сільськогосподарської про-

дукції з державною підтримкою і потребують негайного вирішення. Удосконалення існуючої нормативно-правової бази дозволить аграріям та страховим компаніям бути впевненими в реальності отримання субсидій та збільшить довіру до уряду.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Герасименко Н. А. Регулювання системи страхування сільськогосподарських культур в Україні: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.03 / Наталія Анатоліївна Герасименко [наук. керівник Ю. Я. Лузан] ; НУБІП України. – Київ, 2010. – 20 с.
2. Навроцький С. А. Концепція розвитку страхової системи сільського господарства підтримкою в Україні [Електронний ресурс] / С. А. Навроцький // Економіка АПК. – 2011. – № 2 – С. 102. – Режим доступу: nbuv.gov.ua>old_jrn/Soc_Gum/Nie/2011_2/098-109.pdf.
3. Про страхування: Декрет Кабінету Міністрів України від 10.05.1993р. № 4793 // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 29. – Ст. 320.
4. Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою: закон України від 09.02.2012 р. № 4391–VI [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>.
5. Про державну підтримку сільського господарства України: закон України від 24.06.2004 № 1877-IV [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1877-15>.
6. Питання використання коштів, передбачених у державному бюджеті для фінансової підтримки підприємств агропромислового комплексу: постанова КМУ від 06.05.2005 р. № 325 [Електронний ресурс] / Кабінет міністрів України. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/325-2005-%D0%BF>.
7. Про страхування: закон України від 04.10 2001 № 2745-III [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2745-14>.
8. Про стимулювання розвитку сільського господарства на період 2001-2004 років: закон України від 18.01.2001 № 2238-III [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2238-14>.
9. Про затвердження Порядку і правил проведення обов'язкового страхування врожаю сільськогосподарських культур і багаторічних насаджень державними сільськогосподарськими підприємствами, врожаю зернових культур і цукрових буряків сільськогосподарськими підприємствами всіх форм власності: постанова КМУ від 11.07. 2002 р. №1000 [Електронний ресурс] / Кабінет міністрів України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1000-2002-%D0%BF>.
10. Про внесення змін до деяких законів України щодо вдосконалення механізмів державного регулювання ринку сільськогосподарської продукції: закон України від 04.06.2009 № 1447-VI / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1447-17>.
11. Дорожня карта реформування добровільного страхування сільськогосподарської продукції на 2014-2015 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [forinsurer.com>files/file00532.pdf](http://forinsurer.com/files/file00532.pdf).
12. Портал про сільськогосподарське страхування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agroinsurance.com/>.
13. Рынок агрострахования Украины в 2016 андеррайтинговом году вырос в 2 раза до 156 млн. грн. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com/news/16/10/19/34429>.
14. Головка И. Децентрализация в агростраховании – модное веяние или крайняя мера? [Електронний ресурс] / И. Головка. – Режим доступу: <http://forinsurer.com/public/15/08/14/4724>.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.6:657.446

Методологічні аспекти податкового аудиту: співставлення понять

Артюх О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту
Одеського національного економічного університету

Стаття присвячена розкриттю методологічних аспектів податкового аудиту, який є різновидом незалежного фінансового контролю в системі управління суб'єктів господарювання. На підставі критичного огляду наукових підходів в роботі розкрито сутність базових категорій методологічного апарату через їх співставлення за змістом. З'ясовано питання адекватності цих понять у системі (підсистемах) фінансового контролю, зокрема, податкового аудиту.

Ключові слова: податковий аудит, методологія, метод, методика, теорія, співставлення понять, система незалежного фінансового контролю.

Артюх О.В. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ НАЛОГОВОГО АУДИТА: СОПОСТАВЛЕНИЕ ПОНЯТИЙ

Статья посвящена раскрытию методологических аспектов налогового аудита, который является разновидностью независимого финансового контроля в системе управления субъектов хозяйствования. На основе критического обзора научных подходов в работе раскрыта сущность базовых категорий методологического аппарата путём их сопоставления по смыслу. Выяснен вопрос адекватности этих понятий в системе (подсистемах) финансового контроля, в частности, налогового аудита.

Ключевые слова: налоговый аудит, методология, метод, методика, теория, сопоставление понятий, система независимого финансового контроля.

Artyuh O.V. METHODOLOGICAL ASPECTS OF TAX AUDIT: A COMPARISON OF CONCEPTS

The article is devoted to methodological aspects of the tax audit, which is a kind of independent financial control in the management system of business entities. On the basis of critical review of scientific approaches at work the essence of the basic categories of methodological apparatus by mapping the meaning. Reviewed the adequacy of these concepts in the system (subsystem) financial control, tax audit.

Keywords: tax audit, methodology, method, methodology, theory, mapping of concepts, system of independent financial control.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогодні ні в кого не викликає сумніву той факт, що в сфері незалежного фінансового контролю стає все більш затребуваним податковий аудит. Але його функціонування на сучасному етапі має дещо спонтанний характер через відсутність нормативної регламентації на законодавчому рівні та наукову невизначеність теоретико-методологічного базису такого виду контролю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблематики теоретико-методологічних засад державного і недержавного фінансового контролю присвячені праці таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як, зокрема, О.Б. Акентьєва, С.В. Бардаш, О.С. Білова, В.П. Бондар, Ф.Ф. Бутинець, Н.Г. Виговська,

О.Ю. Голуб, Ю.Г. Губанова, С.М. Деньга, О.І. Канська, Г.Г. Крилов, А.М. Ніколенко, Т.С. Осадча, В.П. Пантелєєв, Н.І. Петренко, О.А. Петрик, В.М. Стефківський, Л.О. Сухарева, М.С. Хромченко, Н.Г. Шпаньковська.

Огляд спеціальної літератури показує, що в науковому оточенні приділяється значна увага вказаній проблематиці, але не можна не відзначити, що здебільшого досліджуються теоретичні та методологічні аспекти фінансового контролю загалом, а податкового аудиту – лише фрагментарно, безсистемно, без врахування інтеграційних властивостей такого виду діяльності в системі незалежного контролю.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проблема, яку варто виділити в рамках цього дослідження, – це

сучасна невизначеність (як на законодавчому рівні, так і в працях дослідників) методологічного базису податкового аудиту.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Розкриття методологічних аспектів податкового аудиту в контексті сучасного усвідомлення базових категорій методологічного апарату на підставі поглибленого розгляду наявних наукових підходів є метою статті. Для досягнення мети варто сформулювати основні завдання дослідження: на підставі критичного огляду наукових підходів розкрити сутність дефініції «методологія»; усвідомити зміст споріднених понять «теорія, методологія, метод, методика», які нерідко ототожнюються у поглядах науковців; з'ясувати питання змістовної адекватності базових категорій методологічного апарату під час їх вживання у системі (підсистемах) фінансового контролю, зокрема, податкового аудиту.

Виклад основного матеріалу дослідження. В науковому середовищі сьогодні не існує єдиного ставлення до суті дефініції «методологія», хоча загалом прийнято розглядати методологію як найбільш загальне вчення про метод пізнання, виходячи з етимології слова (від грец. “methodos” – «шлях дослідження чи пізнання»; “logos” – «вчення»). Не викликає сумніву, що виникнення методології контролю пов'язано з необхідністю розроблення, систематизації, узагальнення основних положень методу контролю та його постійного розвитку залежно від цілей дослідження, їх реалізації.

Об'єктом методології є метод, область його застосування, взаємозв'язок з іншими методами процесу пізнання.

Розуміння методології податкового аудиту як специфічного виду незалежного фінансового контролю повинно відбуватися через усвідомлення її мети та головних функцій. Отримання достовірного знання про метод контролю у всіх його проявах, за допомогою якого отримується нове пізнання на теоретичному та прикладному рівнях, на наше переконання, і є метою методології контролю, зокрема податкового аудиту.

Досягнення мети методології відбувається через виконання її головних функціональних завдань, таких як:

- наукове осмислення уявлень про сутність методу та механізм його застосування за складовими методу на підставі отримання всебічної інформації у процесі пізнання;

- вивчення сучасної проблематики методу, її теоретичний та прикладний аспект;

- наукове обґрунтування доцільності наявного методологічного інструментарію, розроблення шляхів його оптимального впровадження;

- дослідження передумов, тенденцій та перспектив розвитку методології контролю.

Для усвідомлення специфіки функцій методології податкового аудиту слушною, на наш погляд, є позиція науковців, які виділяють такі функціональні аспекти методології контролю, як:

- направлення процесу дослідження за оптимальним шляхом;

- регулювання методів, засобів і прийомів;

- узагальнення результатів пізнання в різні форми знання;

- формування принципів і методів [1, с. 17].

Логічним здається і спроба згрупувати функції методології з виділенням провідних: координуючої, інтегруючої та евристичної [2, с. 25].

Саме через призму окреслених функціональних призначень варто проаналізувати суть дефініції «методологія контролю» (табл. 1).

Узагальнюючи дані табл. 1, можна зазначити, що, за найбільш поширеними підходами, під поняттям «методологія контролю» розуміється:

- сукупність / система складових методу;

- концептуальний виклад головних засад контролю;

- підхід до вивчення методу або підхід до здійснення контролю;

- вчення про методи.

Така багатогранність поглядів перш за все підтверджує наявність проблематики в сучасному усвідомленні дефініції «методологія».

На наше переконання, не можна погодитися з розумінням методології контролю як сукупності прийомів, що формують метод. Щодо цього логічним постає питання: якщо методологія – це сукупність прийомів, тоді чим є метод (його складові), методика?

Занадто абстрактно, на наш погляд, розглядати методологію як концептуальний виклад засад контролю. Таке визначення ніяк не розкриває сутність методології, її специфіку. Беручи до уваги загальновизнане тлумачення концепції (від латинської «сприйняття») як системи поглядів на певні явища; способу їх розуміння; основоположної ідеї теорії, її загального задуму, переконані, що методологія є однією зі складових частин концепції контролю, похідною категорією в системі концептуальних засад (мета / цілі → пред-

мет, об'єкт → методологія). Підтримку власної точки зору знаходимо у праці відомого вченого В.П. Пантелєєва, який, досліджуючи концепцію внутрішньогосподарського контролю, розробив його концептуальну модель та запропонував шляхи її впровадження [16].

Важко погодитися і з розглядом методології як підходу до вивчення методу [9]. Підхід – це, швидше за все, орієнтир, стратегічний напрям наукового пізнання про метод, у

зв'язку з чим ототожнювати підхід з методом, методологією не зовсім коректно.

На наш погляд, очевидна і помилковість точки зору, за якою теорія, зокрема концептуальні засади як її елементи, та усі інші категорії контролю приймаються за його методологію. Безсумнівно, теорія лежить в основі методології, є її базисом та передумовою розвитку. Але теорія і методологія – це різні речі, хоча не можна не відзначити, що як поняття вони мають

Таблиця 1

Сутність дефініції «методологія контролю»: огляд наукових ставлень

Тлумачення дефініції «методологія контролю» (за складовими контролю)	Джерело
Це концептуальний виклад мети, змісту, методів дослідження, які забезпечують отримання максимально об'єктивної, точної, систематизованої інформації про процеси та явища	[3, с. 56]
Це сукупність загальнонаукових і власних методичних прийомів, які формують метод контролю (фінансово-господарський контроль)	[4, с. 67]
Це система або комплекс наукових принципів, методів і технологій, які становлять теоретичну та практичну основу здійснення контролю та забезпечують дієвий нагляд за об'єктами контролю у процесі створення, розподілу і використання фінансових ресурсів на всіх рівнях (фінансовий контроль)	[5, с. 547]
Це учення про систему апробованих принципів, норм і методів науково-пізнавальної діяльності про форми, структуру та функції наукового пізнання, що передбачає розроблення методів, прийомів і способів дослідження у галузі знань	[6, с. 21]
Це дисципліна про загальні принципи і форми організації мислення і діяльності	[7]
Це філософське вчення про систему методів наукового пізнання та перетворення реальної дійсності, а також вчення про застосування принципів, категорій, законів діалектики та науки до процесу пізнання і практики з метою придбання нових знань	[1, с.17]
Це система визначених способів та прийомів, які застосовуються в тій чи іншій сфері діяльності, а також вчення про цю систему, загальна теорія методу, теорія в дії	[8, с. 300]
Це система певних правил, принципів і операцій, що застосовуються у тій чи іншій сфері діяльності, та вчення про цю систему, загальна теорія методу	[2, с. 25]
Це загальний підхід до здійснення контролю, який містить теорію контролю, усі категорії контролю, усі види забезпечення контролю, а саме законодавче, організаційне, методичне, інформаційне, програмне та ресурсне забезпечення контролю (внутрішньогосподарський контроль)	[9, с. 30]
Це вчення про метод наукового дослідження, тобто знання всієї сукупності способів і прийомів теоретичного пізнання господарських явищ з точки зору їх законності, доцільності і достовірності	[10, с. 26]
Це система принципів та способів організації побудови аудита як теоретичної й практичної діяльності, а також вчення про цю систему (аудит)	[11]
Це навчання про принципи, форми і способи науково-дослідної діяльності	[12, с. 13]
Це вчення про методи, принципи, підходи до пізнання й перетворення світу, сукупність прийомів дослідження у будь-якій науці	[13]
В широкому сенсі: це вчення про структуру, логічну організацію, методи і засоби діяльності в області теорії і практики; в узькому: це вчення про методи, які застосовуються в науці внутрішньогосподарського контролю для вивчення предмета її пізнання (внутрішній аудит)	[14]
Це вчення про систему теоретичних узагальнень, загальні принципи і способи організації та побудови теоретичної та практичної діяльності; система методів, форм, прийомів і способів наукового пізнання господарських явищ для досягнення заздалегідь встановленої мети, а також способи організації контролю (внутрішньогосподарський контроль)	[15, с. 97]

певну схожість. До того ж досить складно виокремити в «чистому вигляді» їх зміст у зв'язку з тим, що на різних етапах дослідження за особливих обставин відбувається трансформація цих понять, їх взаємний перехід (теорія ↔ методологія), обмін функціями (рис. 1).

Щодо цього заслуговує уваги дослідження у сфері аудиту Р.Р. Куліка, який розробив власну структуру методології з виділенням:

- базових категорій аудиту, його характеристик та базових посилок (принципи, норми);
- логічної структури (предмет, суб'єкт, об'єкт, методи аудиту тощо);
- просторової структури (історичні фази та етапи аудиту) [17, с. 104–105]. Така формалізація методології, на наше переконання, нао-

чно підтверджує функціональну трансформацію теорії і методології, їхній взаємовплив та неможливість відділення за змістом цих понять у прикладному аспекті.

До складу елементів методології контролю входить і методика, яка поряд з методом формує методичний апарат контролю.

У термінологічних словниках дефініція «методика» (з грецької “methodike” – «сукупність методів») найчастіше визначається як сукупність методів і прийомів доцільного проведення будь-якої роботи [18, с. 75]. У подібному контексті розглядає сутність методики і ряд науковців.

Так, А.Є. Конверський визначає методіку як «фіксовану сукупність прийомів практич-

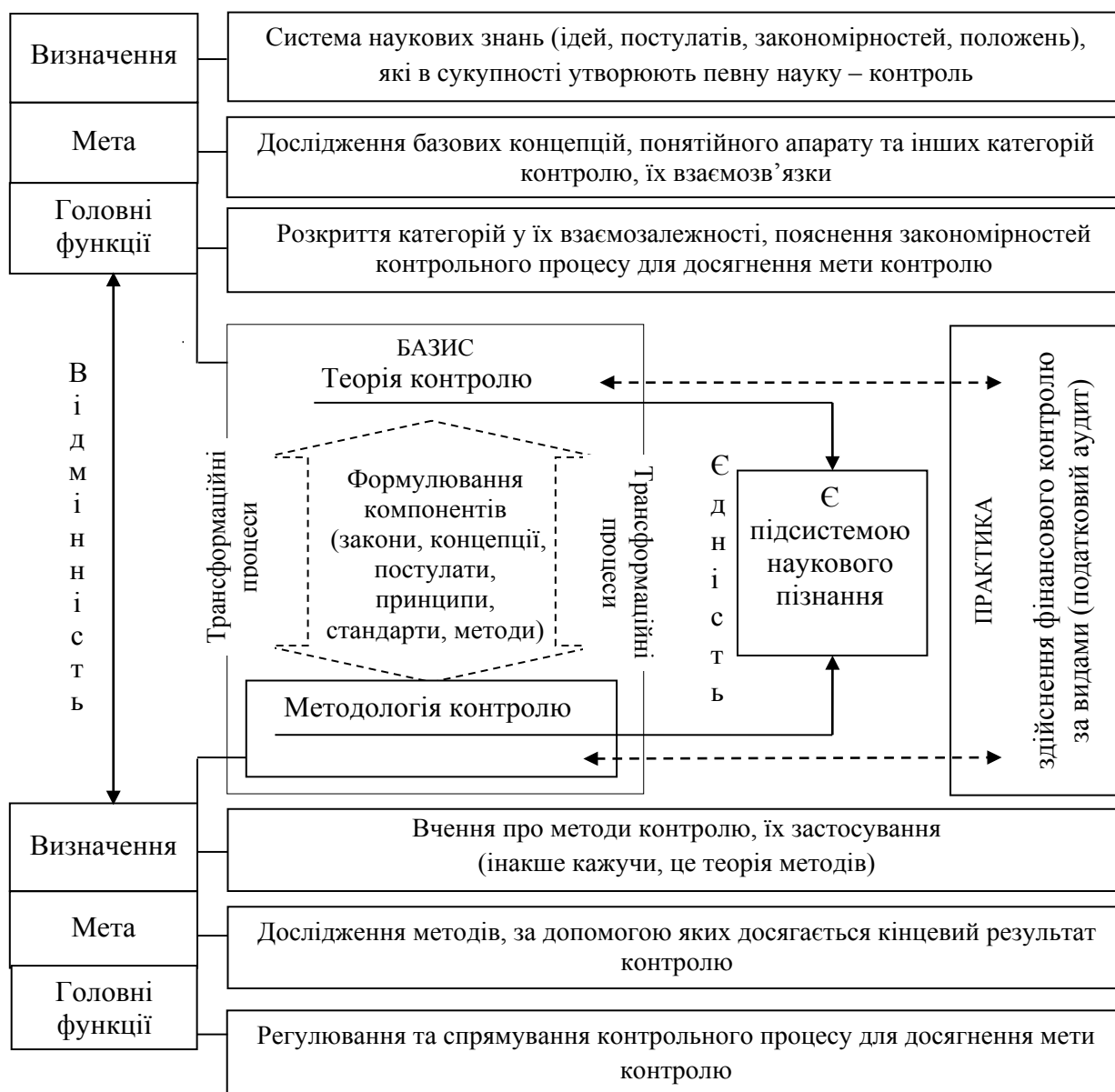


Рис. 1. Теорія та методологія контролю у співставленні понять

Джерело: складено автором

ної діяльності, що приводить до заздалегідь визначеного результату» [2, с. 26].

Декілька розширено тлумачать зміст методики О.Б. Акентьєва, А.М. Ніколенко та Ю.Г. Губанова. Досліджуючи внутрішній аудит, автори вважають, що методика є також і «сукупністю інструментів і способів найбільш доцільного збору і обробки даних про ці явища» [14].

Акцентують увагу на прикладному характері методики господарського контролю, її нормативному регулюванні і С.В. Бардаш та Т.С. Осадча, називаючи методикою «сукупність правил дій (операцій, процедур), спрямованих на емпіричне пізнання об'єкта контролю» [19, с. 79]. Проте в монографії «Економічний контроль в Україні: системний підхід» С.В. Бардаш до складових методики вже відносить «процедури, елементами яких є методичні і технічні прийоми встановлення фізичних параметрів об'єктів контролю, або за документами; методичні прийоми систематизації та узагальнення результатів контролю» [20, с. 63].

Аналогічну точку зору у дослідженнях методики контролю висловлюють Л.О. Сухарєва, В.М. Стефківський [21, с. 481].

Методику як сукупність конкретних методів, прийомів та процедур визначають автори навчально-методичного посібника «Аудит» [22, с. 58]. Навряд чи справедливо погоджуватися з подібним розумінням дефініції через те, що за таким змістом методика є схожою з методичною інструкцією або вказівкою, котрі є

ні чим іншим, як керівництвом до дії, та в яких поряд з зазначеними правилами, прийомами прописуються дії щодо виконання завдань для досягнення цілей контролю.

Деякі науковці, вважаючи методику елементом організації, розглядають її як «послідовність методів, прийомів (способів) проведення будь-якої роботи» [23].

Сприятливою є позиція дослідників, за якою методика виражає «певну послідовність рішення конкретної наукової і практичної задачі» [1, с. 18] або «послідовність дій для досягнення необхідного результату» [17, с. 99], або «використання методів здійснення контрольних процедур для досягнення мети контролю» [9, с. 30]. В цьому випадку заслуговує на увагу запропонована науковцями диференціація методик (загальні / типові, галузеві, часткові / внутрішні), які у сукупності формують методичне забезпечення контролю [9, с. 30]. Цікавим здається і групування методик за специфічними підходами (бухгалтерським, юридичним, податковим тощо) [24, с. 99–100]. Проте не можна не визнати, що такий розподіл є досить умовним, схематичним через те, що об'єкт контролю, як правило, містить в собі цілий спектр взаємовідносин, різноманітних зв'язків, які не можна розглядати окремо, виділивши їх у «чистому виді».

Найбільш близьким до власного розуміння терміна «методика» є визначення її як «конкретизації методу, доведення його до алгоритму, чіткого опису способу існування» [25].

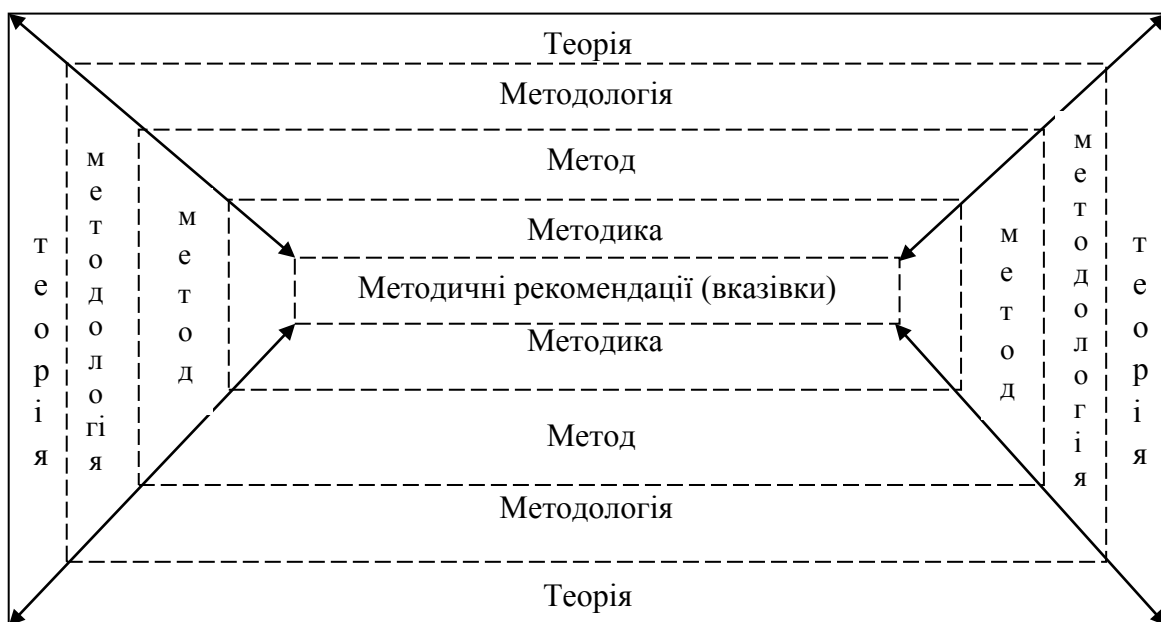


Рис. 2. Теоретико-методологічні категорії: співвідпорядкованість

Джерело: складено автором

Саме за допомогою методики, яка деталізує складові методу (методичні прийоми) стосовно здійснення певних контрольних дій, відбувається реалізація методу та в результаті досягається мета контролю. Також безумовно те, що створюється велика кількість методик, але відбувається це тільки на основі власного методу (методичних прийомів).

Виходячи з цього, методикою податкового аудиту у загальному розумінні можна назвати сукупність методичних прийомів, за допомогою яких виконуються дії для досягнення мети аудиту. Розроблення ж методик більш вузького напрямку залежить від конкретних функціональних завдань податкового аудиту (наприклад, методики податкового аудиту податку на прибуток, ПДВ, єдиного податку, ресурсних платежів).

Звичайно, у сфері фінансового контролю (зокрема, податкового аудиту) кореляцію,

тобто співвідношення, взаємозв'язок окреслених дефініцій (методологія → метод → методика) слід розглядати у площині їх специфічної співвідпорядкованості з урахуванням ідентичних та відмінних рис сутнісного наповнення (рис. 2).

Висновки з цього дослідження. Підсумовуючи викладене, зауважимо, що проведене дослідження дало змогу узагальнити сучасні наукові підходи та виразити власну точку зору щодо сутності дефініцій «метод, методологія, методика», розкрити їх змістовну адекватність у сфері податкового аудиту та відзначити, що сьогодні не існує інституційного закріплення методологічних засад податкового аудиту на національному та міжнародному рівнях. Це уможливорює подальші дослідження, зокрема, у напрямі створення єдиної інтегрованої методологічної концепції незалежного фінансового контролю.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Баскаков О.Я. Методология научного исследования : [учеб. пособие] / О.Я. Баскаков, М.В. Туленков. – 2-е изд., испр. – К. : МАУП, 2004. – 216 с.
2. Основи методології та організації наукових досліджень : [навч. посіб. для студентів, курсантів, аспірантів і ад'юнктів] / за ред. А.Є. Конверського. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 352 с.
3. Шейко В.М. Організація і методика науково-дослідницької діяльності : [підручник] / В.М. Шейко, Н.М. Кушнарченко. – 4-е вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2004. – 307 с.
4. Фінансовий контроль: теорія, ревізія, аудит : [підручник] / [М.Т. Білуха, М.Г. Дмитренко, Т.В. Микитенко] ; за ред. М.Т. Білухи. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Українська академія оригінальних ідей, 2006. – 888 с.
5. Голуб О.Ю. Розвиток теоретико-методологічних засад обліку, аналізу, контролю і аудиту : [монографія] / О.Ю. Голуб ; за заг. ред. А.А. Пилипенка, Г.Ф. Азаренкова. – Х. : ФОП Александрова К.М. ; ВД «ІНЖЕК», 2012. – 640 с.
6. Крупка М.І. Методологічні засади дослідження інтелектуального потенціалу в контексті економічної безпеки / М.І. Крупка, І.О. Ревак // Бізнесінформ. – 2015. – № 12. – С. 20–25. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://business-inform.net/pdf/2015/12_0/20_25.pdf.
7. Методология: вчера, сегодня, завтра : в 3-х т. / ред.-сост. Г.Г. Крылов, М.С. Хромченко. – М. : Изд-во Школы Культурной Политики, 2005. – 323 с.
8. Философия для аспирантов : [учеб. пособие] / [В.П. Кохановский, Е.В. Золотухина, Т.Г. Лешкевич, Т.Б. Фатхи]. – Ростов на Дону : Феникс, 2003. – 448 с.
9. Внутрішньогосподарський контроль : [навч. посібник] / Н.Г. Шпаньковська, О.С. Білова, О.І. Канська. – Дніпропетровськ : НМетАУ, 2012. – 154 с.
10. Контроль і ревізія : [підручник] / [Ф.Ф. Бутинець, В.П. Бондар, Н.Г. Виговська, Н.І. Петренко]. – Житомир : ПП «Рута», 2006. – 560 с.
11. Шурчкова І.Б. Розвиток аудиторської науки в історичному аспекті і на сучасному етапі / І.Б. Шурчкова // Аудит і фінансовий аналіз. – 2012. – № 12.
12. Методика наукових досліджень : [методичний посібник для студентів старших курсів спеціальності «Фізика»] / [О.К. Ткаченко, В.Л. Рудніцький, А.В. Зіновчук]. – Житомир : Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2012. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eprints.zu.edu.ua/6619/2/METODYKA%20NAUK%20DOSL.pdf>.
13. Методология соціально-економічного пізнання : [навч. посібник] / [В.Х. Арутюнов, В.М. Мішин, В.М. Свінцицький]. – К. : КНЕУ, 2005. – 353 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://buklib.net/books/21927>.
14. Щодо методології внутрішнього аудиту / [О.Б. Аксентьєва, А.М. Ніколенко, Ю.Г. Губанова] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/14_ENXXI_2009/Economics/45852.doc.htm.
15. Пантелеєв В.П. Внутрішньогосподарський контроль: методологія та організація : [монографія] / В.П. Пантелеєв. – К. : ДП «Інформ.-аналіт. Агентство», 2008. – 491 с.

16. Пантелеев В.П. Використання поняття «концепція» в дослідженнях внутрішньогосподарського контролю підприємств / В.П. Пантелеев // *Управління проектами та Розвиток виробництва* : зб. наук. пр. – № 4(32). – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2009. – С. 129–137. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rtdp.org.ua/images/Journal/32/09rvrvkr.pdf>.
17. Проблеми і перспективи розвитку аудиту в Україні : [монографія] / за заг. ред. М.С. Пушкаря. – Тернопіль : Карт-бланш, 2012 – 220 с.
18. Новиков А.М. *Методология: словарь системы основных понятий* / А.М. Новиков, Д.А. Новиков. – М. : Либроком, 2013. – 208 с.
19. Бардаш С.В. *Методи контролю у сфері господарювання: теоретичний та праксеологічний аспекти* / С.В. Бардаш, Т.С. Осадча // *Економічний часопис XXI: Бухгалтерський облік, аналіз та аудит*. – 2012. – № 9–10. – С. 76–79. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/48324/23-Bardash.pdf?sequence=1>.
20. Бардаш С.В. *Економічний контроль в Україні: системний підхід* : [монографія] / С.В. Бардаш. – К. : КНТЕУ, 2010. – 656 с.
21. Сухарева Л.О. *Методология формування методичного забезпечення контролю управлінських рішень* / Л.О. Сухарева, В.М. Стефківський // *Торгівля і ринок* : зб. наук. праць. – Вип. 33. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2012. – С. 479–487.
22. *Аудит* : [навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни] / [Л.В. Дікань, Н.Ф. Чечетова, Ю.О. Голуб, О.О. Вороніна] ; за заг. ред. Л.В. Дікань. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2009. – 276 с.
23. Деньга С.М. *Проблеми методологічного забезпечення контролю і аналізу* / С.М. Деньга // *Економічний аналіз* : зб. наук. праць Тернопільського національного економічного університету. – 2012. – Вип. 11. – Ч. 1. – С. 17–23.
24. *Виноградова М.О. Аудит* : [навч. посіб.] / М.О. Виноградова, Л.І. Жидєєва. – К. : Центр учбової літератури, 2014. – 654 с.
25. *Сучасний економічний словник* / [Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозівський, Е.Б. Стародубцева]. – 2-е вид., випр. – М. : ІНФРА-М 1999. – 479 с.

Інформаційне забезпечення управління процесом реалізації на підприємстві

Бондарчук Н.В.

доктор наук з державного управління,
професор кафедри обліку, аудиту та УФЕБ
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Наливайко Л.В.

магістр
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

У статті наголошено на важливості інформаційного забезпечення для прийняття правильних управлінських рішень, оскільки за допомогою систематизованої інформації та її глибокого аналізу можна оцінити ефективність організаційно-економічних, агротехнічних, соціально-трудова заходів і забезпечити ефективне управління процесами на підприємстві, у тому числі процесом реалізації. Розглянуто поняття «інформаційне забезпечення» та «процес реалізації». Виокремлено основні вимоги, які ставляться до інформаційного забезпечення, а саме: достовірність та точність інформації, наявність якісної первинної інформації, безперервність її надходження, інформативність, стислість, своєчасність, чітка сформульованість. Ураховуючи складність обліку процесу реалізації, запропоновано схему відображення витрат на доставку готової продукції власним автотранспортом, яка дасть можливість підприємствам більш точно визначати собівартість реалізованої готової продукції та послуг.

Ключові слова: інформаційне забезпечення, облік, процес реалізації, облік процесу реалізації.

Бондарчук Н.В., Наливайко Л.В. ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССОМ РЕАЛИЗАЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье отмечена важность информационного обеспечения для принятия правильных управленческих решений, поскольку с помощью систематизированной информации и ее глубокого анализа можно оценить эффективность организационно-экономических, агротехнических, социально-трудовых мероприятий и обеспечить эффективное управление процессами на предприятии, в том числе процессом реализации. Рассмотрены понятия «информационное обеспечение» и «процесс реализации». Выделены основные требования, предъявляемые к информационному обеспечению, а именно: достоверность и точность информации, наличие качественной первичной информации, непрерывность ее поступления, информативность, краткость, своевременность, четкая сформулированность. Учитывая сложность учета процесса реализации, предложена схема отображения затрат на доставку готовой продукции собственным автотранспортом, которая даст возможность предприятиям более точно определять себестоимость реализованной готовой продукции и услуг.

Ключевые слова: информационное обеспечение, учет, процесс реализации, учет процесса реализации.

Bondarchuk N.V., Nalivaiko L.V. INFORMATION SUPPORT FOR SALES MANAGEMENT AT AN ENTERPRISE

The article emphasizes the importance of providing information for making correct management decisions. Because, the systematized information and its deep analysis help to evaluate the effectiveness of organizational-economic, agronomic and social-labor measures. In addition, it ensures an effective management of the processes of the enterprise, including the process of realization. The research reveals the concepts of "informational providing" and "process of realization". There is the differentiation of the basic requirements that apply to information providing, namely: the reliability and accuracy of the information, availability of qualitative primary information, the continuity of its receiving, informativeness, brevity, timeliness and accurate formulation. Given the complexity of accounting the process of realization, the article offers the scheme that reflects the shipping costs of the finished products by own transport. It will allow determining more accurately the prime cost of realized finished products and the services.

Keywords: information support, accounting, sales, sales accounting.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Високий темп розвитку сучасного аграрного виробництва підвищив вимоги до організації інформаційного забезпечення

в системі управління. Тільки за допомогою систематизованої інформації та її глибокого аналізу можна оцінити ефективність організаційно-економічних, агротехнічних, соціально-

трудовах заходів і забезпечити ефективне управління процесами на підприємстві, у тому числі процесом реалізації.

Актуальність теми зумовлюється ще й тим, що на даний момент інформація є однією з найважливіших складових частин управління, і саме облік є тією інформаційною базою, яка необхідна для прийняття ефективних управлінських рішень. Отже, облік процесу реалізації забезпечує керівництво підприємства інформацією для прийняття обґрунтованих управлінських рішень та сприяє розвитку підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання інформаційного забезпечення процесу реалізації досліджувало багато вчених: Ковач С.І., Завгородній В.І., Ткаченко Н.М., Сук Л.К., Правда М., Кремінь О., Кобилянська А.І. Вони розглядали питання інформаційних потреб процесу реалізації аграрних підприємств та запропонували методи їх ефективного консультування, впровадження у виробництво сучасних технологій, передового досвіду господарювання.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – розкрити значення інформаційного забезпечення в процесі реалізації, дослідити економічну сутність процесу реалізації на підприємстві, завдання його обліку, визначити порядок використання інструментарію управлінського обліку для потреб управління процесом реалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Будь-які процеси, у тому числі економічні, не можуть існувати без інформаційного забезпечення, тобто в інформаційному вакуумі. Через це постає питання впровадження комплексних інформаційних систем, особливо за умов збільшення інформаційних потоків та необхідності прийняття управлінських рішень, які спрямовані на оптимізацію виробничих процесів та збільшення прибутку.

Потребами управлінських ланок і прийнятих управлінських рішень визначається зміст кожної конкретної інформації. Управлінські ланки потребують задоволення певних вимог: інформація повинна бути достовірною та точною, правильний відбір первинних відомостей, оптимальність систематизації і безперервність збору і обробки інформації; інформація повинна задовольняти потреби конкретних керуючих, а також бути чітко сформульованою, стислою та своєчасно надходити.

Дегтяр А.О. вважає, що інформаційне забезпечення процесу управління підпри-

ємством – це складний механізм узгодження інформаційних ресурсів і способів їх організації, за допомогою яких керівництво отримує необхідні дані для прийняття відповідних управлінських рішень щодо подальшої діяльності сільськогосподарського підприємства [1].

Даньків Й.Я., Лучко М.П., Остап'юк М.Я. визначили, що інформаційне забезпечення – це сукупність форм документів, нормативної бази та реалізованих рішень щодо обсягів, розміщення та форм існування інформації, яка використовується в інформаційній системі [2].

Ми погоджуємося з вищевказаними визначеннями та можемо висловити свою точку зору, що інформаційне забезпечення – це сукупність систем та механізмів для одержання, оцінки, зберігання та переробки даних, яка має на меті вироблення ефективних управлінських рішень.

Отже, у сучасному світі для підприємства інформація є дуже важливою, а інформаційне забезпечення налагоджує та робить зрозумілим сам процес ведення та обліку процесу реалізації для обліковців, адміністрації та робітників підприємства.

Процес реалізації передбачає передачу права власності на окремі об'єкти іншому суб'єкту підприємницької діяльності в обмін на еквівалентну суму коштів або боргових зобов'язань.

У сільськогосподарських підприємствах реалізованою вважається продукція (виконані роботи або надані послуги), відвантажена покупцям і списана з матеріально відповідальної особи (за безготівкових розрахунків); за оплати готівкою продукція, за яку одержані гроші, а також продукція, щодо якої оформлено залік заборгованості в установленому порядку [3].

Управління процесом реалізації є процесом здійснення певного типу взаємозалежних досліджень, розрахунків та дій для координування та формування сприятливих умов для здійснення процесу реалізації та досягнення певних цілей.

Для ефективного управління процесом реалізації на підприємстві повинно бути добре налагоджене інформаційне забезпечення та взаємодія всіх ланок управління і процесів виробництва. Для організації взаємодії різних інформаційних систем із різними користувачами та між собою дані потрібно відповідним чином описати в усіх системах на різних рівнях, тобто вирішити проблему їх інформаційної сумісності в найширшому розумінні.

Це досягається створенням інформаційного забезпечення.

Однією з головних ланок інформаційного забезпечення процесу реалізації на підприємстві є його облік. Саме за допомогою обліку можна прослідкувати та розрахувати собівартість продукції, за якою ціною продана та чи інша продукція, кому вона продана. За допомогою реєстрів обліку інформацію можна згрупувати, проаналізувати та порівняти з попередніми роками. Іншими словами, облік описує доходи, витрати, кількість наявної продукції, заборгованості і стан справ на підприємстві в цілому й є тим інформаційним підґрунтям, що забезпечує інформацією керівників [4].

Реалізація продукції для підприємства важлива з низки причин: обсяг реалізації визначає інші показники підприємства (величину доходів, прибуток, рентабельність); від реалізації залежать виробництво і матеріально-технічне забезпечення. Таким чином, у процесі реалізації остаточно визначається результат роботи підприємства, спрямований на розширення обсягів діяльності й отримання максимального прибутку.

Сук Л.К. та Сук П.Л. сформулювали таке визначення: процес реалізації – це сукупність операцій із продажу готової продукції споживачам. У процесі реалізації натуральна форма продукту в результаті обміну набуває грошової форми. Процес тісно пов'язаний із кінцевими результатами діяльності підприємства – прибутком і його розподілом відповідно до планів відтворення [3].

Під час постановки бухгалтерського обліку на підприємстві особливе місце займає облік готової продукції, її відвантаження і реалізації, оскільки він безпосередньо впливає на фінансові показники його діяльності.

Обліковими завданнями реалізації готової продукції, робіт і послуг є:

- забезпечення інформації про обсяг і структуру реалізованої підприємством продукції (робіт і послуг);
- облік і контроль виконання договірних зобов'язань щодо поставки товарної продукції;
- облік нарахування та сплати належних до обсягу реалізації податків та зборів;
- визначення ціни реалізації та фінансових результатів як у цілому за підприємством, так і за окремими видами продукції, робіт і послуг [5].

Основними елементами інформаційного забезпечення процесу реалізації на підприємстві є первинні документи. Так, на підприємствах фактичний відпуск готової продукції

покупцям зі складу або цеху оформлюють на підставі довіреності на право одержання цінностей, накладною, а за необхідності перевезення продукції – товарно-транспортною накладною.

Розрахунковими документами на підприємствах є: договір-угода, рахунки-фактури, платіжні вимоги, де містяться дані про відвантажену продукцію (найменування, кількість, ціна, вартість тощо), податкова накладна.

Якщо доставка виконується власним автотранспортом, як правило, їх виписують у чотирьох примірниках: на всіх примірниках проставляються печатки підприємства та підписуються водієм, один примірник залишається на підприємстві, а інші три передаються водієві; після відвантаження на них проставляють позначку про приймання продукції; один примірник залишається у вантажоодержувача, а інші два повертаються вантажовідправнику.

У товарно-транспортних накладних зазначаються назва продукції за видами та сортами, її кількість, вага тощо. Інколи на окремі види сільськогосподарської продукції додатково оформлюють посвідчення на насіння, акти аналізу якості продукції, специфікації на продукцію [6].

Облік процесу реалізації на підприємствах здійснюється за допомогою системи рахунків бухгалтерського обліку: 27 «Продукція сільськогосподарського виробництва», 90 «Собівартість реалізації», 70 «Доходи від реалізації», 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками», 37 «Розрахунки з різними дебіторами», 64 «Розрахунки за податками й платежами», 79 «Фінансові результати» та ін. [7].

Загальну схему обліку процесу реалізації на підприємстві наведено на рис. 1. Інформація на рахунках доходів і витрат нагромаджується у вигляді видів та груп продукції. Рахунки доходів і витрат закривають у кінці звітного періоду списанням їх даних на фінансові результати. При цьому дебетують рахунок 70 «Доходи від реалізації» на суму одержаних чистих доходів і кредитують рахунок 79 «Фінансові результати», а дебетують рахунок 79 «Фінансові результати» на суму понесених витрат і кредитують рахунок 90 «Собівартість реалізації».

Таким чином, рахунок 79 «Фінансові результати» є номінальним, за дебетом якого відображають фактичну собівартість реалізованої продукції, товарів, робіт та послуг, витрати на збут, адміністративні витрати та інші витрати від операційної діяльності, а за

кредитом відображають суму чистих доходів від реалізації продукції, робіт та послуг.

Фінансовий результат визначають, порівнявши одержані доходи та понесені витрати. Якщо сума одержаних доходів перевищує суму понесених витрат, показує прибуток, а перевищення валових витрат над чистими доходами показує збиток. Наприкінці звітного періоду (місяця, кварталу) сальдо рахунка 79

«Фінансові результати» переносять на рахунок 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)», і рахунок 79 «Фінансові результати» при цьому закривають.

Отже, облік процесу реалізації є складним, трудомістким процесом, тому на підприємстві він повинен бути відповідним чином роз'ясненим та описаним в обліковій політиці підприємства та посадових інструкціях вико-



Рис. 1. Схема обліку процесу реалізації

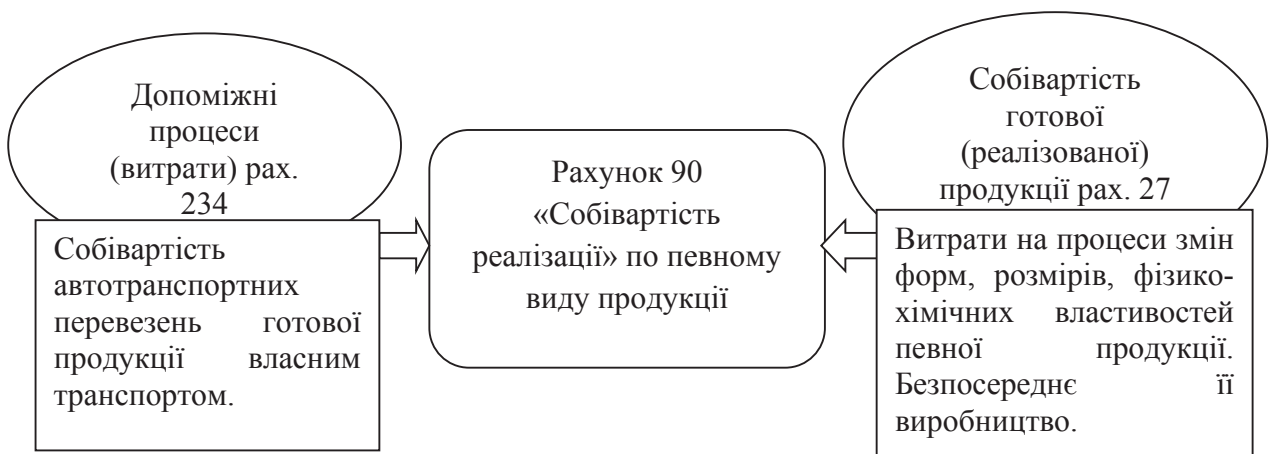


Рис. 2. Запропонована схема відображення витрат на доставку готової продукції власним автотранспортом

навців, а також повинен відповідним чином контролюватися. Через невиконання однієї з функцій чи складників облікового процесу керівники підприємства можуть отримувати неповну чи неправдиву інформацію, що буде впливати на правильність прийнятих рішень, як наслідок, це буде призводити до зниження прибутку.

Трудомісткість і складність обліку процесу реалізації є головним напрямом удосконалення, а саме не просто спрощення, а більш обґрунтована побудова. Тому, на нашу думку, насамперед потрібно суттєво скоротити господарські операції по рахунку 70 «Доход від реалізації». Під час реалізації конкретних видів продукції підприємства інколи реалізують ще й послуги автотранспорту. Транспортні витрати та їх відшкодування в обліку підприємств відображають як реалізацію послуг автотранспорту, їх дохід також списують на рахунок 70 «Дохід від реалізації». Але це не є реалізацією послуг з ініціативи підприємства, це витрати, спричинені реалізацією певного виду продукції. Ми вважаємо, що доцільніше відносити їх безпосередньо на кожний вид реалізованої продукції як складову частину її повної собівартості.

Такий порядок забезпечить реальність облікової інформації для визначення рентабельності по кожному виду реалізованої продукції (рис. 2).

Таким чином, запропонована схема відображення витрат на доставку готової продукції власним автотранспортом дасть можливість підприємству більш точно визначати собівартість реалізованої готової продукції та послуг на підприємствах та спростити систему обліку реалізації та документообігу на підприємстві.

Висновки з цього дослідження. Отже, без добре налагодженого інформаційного забезпечення підприємство не може успішно функціонувати, розвиватися та примножувати прибуток. Саме тому на підприємстві повинні бути створені сприятливі умови для ведення обліку процесу реалізації.

Зважаючи на складність і трудомісткість обліку процесу реалізації, головним напрямом його вдосконалення має бути не просто спрощення, а більш обґрунтована побудова. Запропоновано схему відображення витрат на доставку готової продукції власним автотранспортом, яка дасть можливість підприємствам більш точно визначати собівартість реалізованої готової продукції та послуг.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Дегтяр А. Інформація як атрибут державно-управлінської діяльності / А. Дегтяр // Держава та регіони. Серія «Державне управління». – 2010. – № 2. – С. 14–18.
2. Даньків Й.Я. Бухгалтерський облік у галузях економіки / Й.Я. Даньків, М.П. Лучко, М.Я. Остап'юк. – К. : Знання, 2012. – 243 с.
3. Сук Л.К. Фінансовий облік : [навч. посіб.] / Л.К. Сук, П.Л. Сук. – К. : Знання, 2012. – 253 с.
4. Кобилянська А.І. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства : [навч. посіб.] / А.І. Кобилянська. – К. : Знання, 2000. – 305 с.
5. Правда М. Процес реалізації / М. Правда, О. Кремін'я // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 7. – С. 2–9.
6. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік на підприємствах України : [підручник] / Н.М. Ткаченко ; 6-е вид., доп. і перероб. – К. : Алерта, 2013. – 982 с.
7. Ковач С.І. Облік та аудит виробництва і реалізації продукції / С.І. Ковач ; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2001. – 19 с.
8. Завгородній В.І. Облік витрат та прибутків за центрами відповідальності в умовах стандартизації обліку / В.І. Завгородній // Економіка. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2010. – Вип. 51. – С. 21–26.

УДК 657.6

Використання інструменту бенчмаркінгу в аудиторській діяльності

Гевлич Л.Л.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, аналізу та аудиту
Донецького національного університету імені Василя Стуса

Мошура Л.О.

студентка
Донецького національного університету імені Василя Стуса

Статтю присвячено дослідженню підходів до визначення сутності поняття «бенчмаркінг» та напрямів використання даного інструменту в діяльності аудиторських фірм, а саме в рамках аналітичних процедур. Визначено економічну самостійність та відмінність бенчмаркінгу від конкурентного маркетингового дослідження. Проаналізовано проблемні аспекти практичного застосування бенчмаркінгу в аудиторській діяльності та надано пропозиції щодо їх усунення.

Ключові слова: бенчмаркінг, аудит, аналітичні процедури, інструмент удосконалення, порівняльний аналіз.

Гевлич Л.Л., Мошура Л.О. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТА БЕНЧМАРКИНГА В АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Статья посвящена исследованию подходов к определению сущности понятия «бенчмаркинг» и направлений использования данного инструмента в деятельности аудиторских фирм, а именно в рамках аналитических процедур. Определены экономическая самостоятельность и отличие бенчмаркинга от конкурентного маркетингового исследования. Проанализированы проблемные аспекты практического применения бенчмаркинга в аудиторской деятельности и предоставлены предложения по их устранению.

Ключевые слова: бенчмаркинг, аудит, аналитические процедуры, инструмент усовершенствования, сравнительный анализ.

Hevlich L.L., Moshura L.O. USING BENCHMARKING TOOL IN AUDITING

The article investigates the approaches to defining the essence of the concept of «benchmarking» and uses this tool in the activities of audit firms, namely in the framework of analytical procedures. Defined economic independence and difference benchmarking of competitive market research. Analyzed the problematic aspects of the practical application of benchmarking in auditing and provided suggestions for their elimination.

Keywords: benchmarking, auditing, analytical procedures, improving tools, comparative analysis.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Економічні процеси на сучасному етапі розвитку суспільства відбуваються під впливом безперервних змін у зовнішньому середовищі підприємств. Відповідно до цього, проблеми діяльності суб'єктів господарювання, пов'язані з адаптацією та подальшим економічним розвитком, набувають актуального значення. Вищезазначене спонукає вносити зміни до програм тактичного та стратегічного розвитку, швидко нарощувати конкурентоспроможність. Саме на цьому етапі підприємство часто потребує професійної допомоги у розв'язанні проблемної ситуації, що склалася на галузевому ринку, у визначенні найоптимальнішого шляху вирішення наявних завдань та виборі ефективних інструментів, що можуть забезпечити подальший розвиток діяльності підприємства. Подібну

консалтингову допомогу надають суб'єктам господарювання аудиторські фірми, що зобов'язує їх обов'язково враховувати актуальні тенденції розвитку економіки, науки, технологій та активно реагувати на запити підприємців, пропонуючи новітні послуги, що сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності компаній.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження питання бенчмаркінгу та його застосування у сфері бухгалтерського обліку та аудиту займає вагомe місце у працях таких науковців, як Б. Андерсен, А. Ашуєв, Г. Ватсон, Т. Голубєва, А. Гончарук, О. Єлисеєв, О. Коваленко, Ф. Котлер, О. Кузьмін, О. Макаруч, І. Островська, Т. Пілчер, В. Стадник, Р. Рейдер, О. Шандрівська, О. Прус та ін. [1–4].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. З урахуванням того,

що бенчмаркінг є досить новим напрямом, у дослідженнях вітчизняних учених він висвітлюється недостатньо повно, тому актуальною є необхідність наукового обґрунтування сутності поняття «бенчмаркінг» та ефективності застосування даного інструменту в аудиторській діяльності.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є вивчення підходів до визначення сутності поняття «бенчмаркінг» із позиції можливості використання даного економічного інструменту в аудиторській діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Існування активного конкурентного середовища мотивує вітчизняні підприємства різних галузей здійснювати пошук та впровадження новітніх інструментів підвищення ефективності діяльності. Відповідно до цього, суб'єкти господарювання повинні здійснювати спеціальні дослідження, проводити пошук та збір економічної інформації, аналізувати результати роботи та порівнювати показники своєї діяльності з показниками підприємств – лідерів на галузевому ринку. Одним із таких дієвих аналітичних інструментів є бенчмаркінг.

Поняття бенчмаркінгу виникло в 70-х роках минулого сторіччя в Інституті стратегічного планування Кембриджу (США) у рамках дослідження господарської діяльності консалтингової групи PIMS. Саме тоді з'явилися передумови для формулювання основного принципу бенчмаркінгу: «Для того щоб знайти ефективне рішення у сфері конкуренції, необхідно знати кращий досвід інших підприємств, які досягли успіху в подібних умовах» [5, с. 544]. Пізніше процес формування теоретичних засад бенчмаркінгу був підкріплений першою спробою практичного впровадження теорії – проектом компанії Хегох щодо порівняння якості виробленої власної продукції з успішнішими на той час японськими аналогами.

Термін «бенчмаркінг» не має однозначного перекладу українською мовою. Назва бенчмаркінг походить від англійських слів bench – рівень, висота і mark – відмітка, тому benchmark – це «опорна відмітка», «відмітка висоти», «еталонне порівняння» [6, с. 209]. У найбільш загальному значенні benchmark – це те, що має певну кількість і якість та здатне бути стандартом (еталоном) щодо інших предметів чи сфер діяльності [7, с. 35]. На сьогодні відомо про наявність великої кількості визначень терміну «бенчмаркінг», що були запропоновані науковцями (табл. 1) [8, с. 21].

Аналізуючи наведені тлумачення, можна зробити висновок, що науковці надають визначення бенчмаркінгу з позицій виділення його як окремого виду діяльності, процесу та інструменту управління. Така різноманітність підходів до трактування зумовлює існування великої кількості визначень поняття «бенчмаркінг». Проте всі вони мають загальний аспект, що окреслює пошук реальних проблем на підприємстві та їх подальше розв'язання через впровадження кращого досвіду успішних компаній.

Отже, бенчмаркінг можна виокремити як методикою вдосконалення, що базується на моніторингу зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства-лідера, порівняння показників його діяльності із власними, а також вивчення і впровадження новітніх та ефективних інструментів управління. Виходячи із цього, можна запропонувати використання бенчмаркінгу в аудиторській діяльності, а саме в рамках аналітичних процедур, які за Міжнародним стандартом аудита 520 являють собою оцінку фінансової інформації через аналіз правдоподібного взаємозв'язку між фінансовими та нефінансовими даними [9].

Необхідно зазначити, що в процесі практичного застосування бенчмаркінгу постає проблема його прирівнювання до звичайного конкурентного аналізу як частини маркетингового дослідження. Саме тому важливо відзначити вагомий відмінності, що існують між цими поняттями [5, с. 545]:

1) конкурентний аналіз є обмеженим у рамках певної галузі або ринку, і, відповідно, об'єктом його дослідження є діяльність прямих конкурентів суб'єкта господарювання. Водночас у бенчмаркінгу відсутні подібні обмеження, адже цей вид дослідження охоплює і конкурентне середовище галузі, у межах якої функціонує підприємство, і діяльність успішних підприємств інших галузей та навіть країн, а також обов'язково враховує діяльність окремих структурних підрозділів власне підприємства, що використовує метод бенчмаркінгу;

2) конкурентний аналіз передбачає виявлення лише певних конкурентних переваг інших підприємств як факту господарського життя, але не зумовлює вивчення даного факту як економічного явища, що має власні передумови, причини та результативні наслідки. Дослідження конкурентних переваг саме з цього боку і забезпечує бенчмаркінг. Він дає змогу виявити конкретні фактори, що спричинили можливість досягнення більш

Таблиця 1

Підходи до визначення сутності поняття бенчмаркінгу

Автор	Тлумачення
I. Березін	Порівняльний аналіз підсумків роботи компанії з результатами більш успішних конкурентів або ефективно працюючих підприємств інших галузей.
B. Брудхард	Вид діяльності, що пов'язаний із клієнтами, технологією та культурою підприємництва та здійснюється під час планування з орієнтацією на створення цінностей і компетентності.
Г. Ватсон	Процес систематичного й безперервного виміру: оцінка процесів підприємства та їх порівняння з процесами підприємств лідерів у світі для одержання інформації, корисної для вдосконалення власної діяльності.
Є. Іванова	Аналіз ефективності підприємств для підвищення конкурентоспроможності щодо еталонних компаній, що ґрунтується на наборі взаємопов'язаних показників.
P. Кемп	Пошук кращих методів, які ведуть до поліпшення діяльності.
A. Кьотце	Процес визначення, розподілу та використання знань та кращих практичних прикладів.
H. Козак	Один із найефективніших інструментів, що дає можливість підприємству постійно нарощувати продуктивність, покращувати якість своєї роботи, бути попереду конкурентів.
K. Михайлова	Інструмент менеджменту, що використовують для виявлення можливостей самовдосконалення, визначення об'єктів самовдосконалення і стимулювання неперервності даного процесу для підвищення конкурентоспроможності компанії на міжнародних ринках.
D. Муні	Мистецтво обґрунтування того, що інші роблять краще, ніж ви, і вивчення, вдосконалення та використання інших методів роботи.
O. Шандрівська, O. Мартинюк	Перманентний, безперервний процес порівняння товарів (робіт, послуг), виробничих процесів, методів та інших параметрів досліджуваного підприємства (структурного підрозділу) з об'єктами інших підприємств чи структурних підрозділів.
P. Шредер, M. Херри	Аналіз конкретних прийомів, запозичення вигід, отриманих на основі аналізу досвіду інших компаній, та використання у власній компанії кращих прийомів, залучених до неї ззовні.

Таблиця 2

Виокремлені види бенчмаркінгу

Найменування	Характеристика
Внутрішній	Проводиться всередині підприємства; за результатами аналізуються та порівнюються характеристики виробничих одиниць одного й того самого підприємства, схожих за аналогічними процесами
Зовнішній (партнерський)	Проводиться кількома підприємствами на підставі укладеного контракту про проведення спільних досліджень діяльності кожного учасника (сторони, що підписала даний контракт) для перейняття досвіду для подальшого успішного розвитку
Функціональний	Передбачає аналіз окремих процесів, функцій, методів і технологій у процесі порівняння діяльності власного підприємства з іншими, які не є конкурентами (за таких умов досягається більш продуктивна співпраця, адже підприємства охоче йдуть на обмін інформацією і зацікавлені в реалізації спільних проектів)
Загальний (міжгалузевий)	Проводиться дослідна робота щодо порівняння компанії з іншими, що є непрямими конкурентами (із суміжної галузі), незалежно від сектора економіки щодо обраних параметрів порівняння
Асоціативний	Передбачає взаємні дослідження між підприємствами, які об'єднані у вузькому бенчмаркінговому альянсі
Конкурентний	Передбачає порівняння показників діяльності власного підприємства, його продукції, окремих бізнес-процесів із відповідними показниками його прямих конкурентів (що функціонують в одній галузі або на одному ринку)

високих результатів, та окреслює методи, за допомогою яких підприємство-лідер досягло успіху на ринку. На цьому етапі важливо оцінити, чи доцільно використовувати ті ж самі методи роботи на власному підприємстві, чи потрібно виявляти інші методи, що можуть у сукупності спричинити подібний економічний ефект.

Бенчмаркінг як дослідний процес може визначати об'єктом різні аспекти діяльності підприємства, стосуватися великих компаній або окремих їх підрозділів. Саме тому на практиці виділяються різні види бенчмаркінгу, які наведені в табл. 2 [10, с. 341].

Із точки зору класифікації бенчмаркінгу, наведеній у табл. 2, аудиторські фірми можуть надавати послуги з будь-якого його різновиду виходячи із завдання аудиту. Незважаючи на теоретичну простоту та зрозумілість сутності визначення бенчмаркінгу, у процесі практичного його застосування виникає доволі багато складнощів, що, насамперед, пов'язані із важкодоступністю необхідної інформації про господарювання лідерів галузевих ринків. Така тенденція пояснюється тим, що еталонні підприємства остерігаються розкривати комерційну таємницю через небажання втратити наявні конкурентні переваги або «передати» їх потенційному конкуренту.

На думку А. Казанцева, бенчмаркінг необхідно організувати на підприємстві як окремий інноваційний проект, що включає в себе три стадії [11, с. 241], представлені на рис. 1:

планування; збір, опрацювання інформації, прогнозування та прийняття рішень; реалізація проекту.

У процесі реалізації бенчмаркінгового проекту надзвичайно важливо не лише дотримуватися вищезазначеної послідовності етапів дослідження, але й обов'язково звертати увагу на зміни, що безперервно відбуваються у зовнішньому та внутрішньому середовищі підприємства [8, с. 23]. Також при цьому необхідно враховувати появу новітніх теоретичних та методичних наукових розробок, а також наявність своєчасної, оновленої інформації для забезпечення прийняття найоптимальнішого управлінського рішення в результаті проведеного дослідження. У такому разі фактично реалізований проект може суттєво відрізнятись від запланованого, проте скориговане із застосуванням дієвих методик дослідження сприятиме підвищенню загальної ефективності системи управління підприємством. Уважаємо за доцільне обов'язкове використання універсального алгоритму прийняття управлінського рішення на основі реалізації бенчмаркінгового дослідження, розробленого Є.О. Діденко та Ю.О. Крисяком (рис. 2) [8, с. 24].

Таким чином, практичне застосування бенчмаркінгу включає спрямований процес із чітко окресленими пріоритетними напрямками дослідження для досягнення конкретно встановленої мети. Відповідно до цього, у ході дослідження окремі методи, процедури

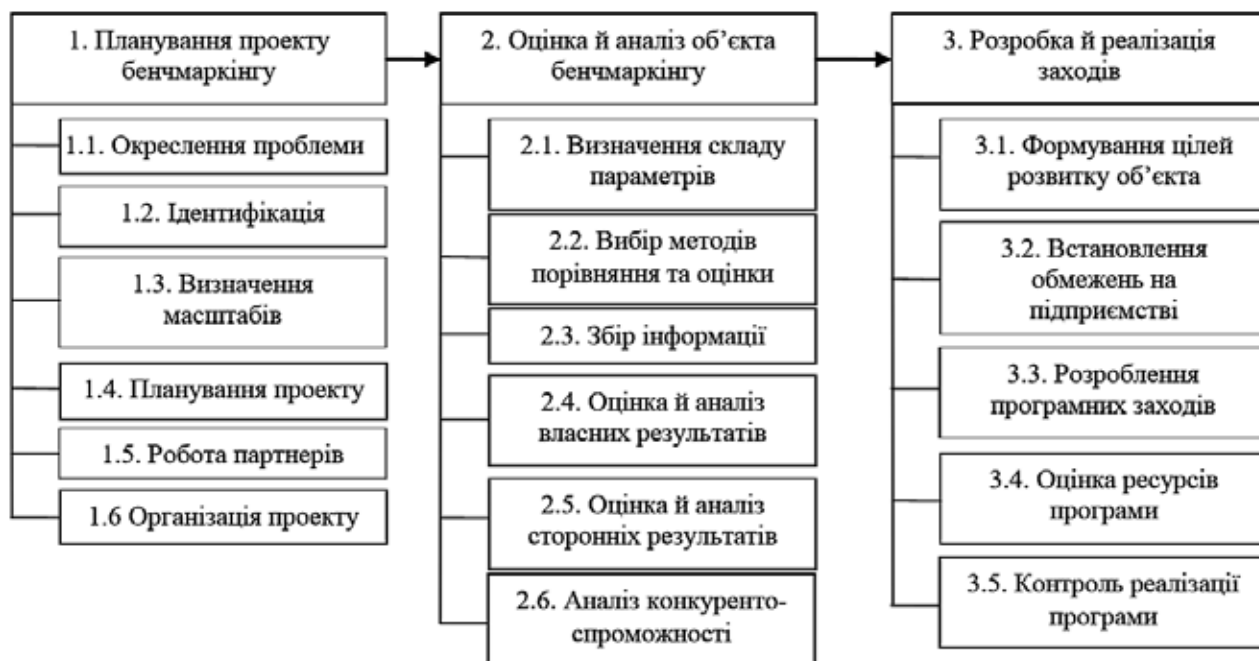


Рис. 1. Стадії бенчмаркінгу та їх складники за теорією А. Казанцева

та підходи до вивчення економічних об'єктів та процесів можуть змінюватися на більш ефективні. Тобто бенчмаркінг виступає економічним інструментом удосконалення процесу прийняття управлінських рішень, а не тільки як інструмент збору інформації, адже в результаті його проведення досягається можливість одержання великої кількості корисних пропозицій, використання яких може змінити не тільки тактичні, але й стратегічні цілі підприємства [12, с. 132]. Із позиції практичного застосування в бухгалтерському обліку бенчмаркінг можна визначити як систематичну і безперервну оцінку процесів, практик та методології обліку на підприємстві, порівняння їх із процесами та практиками підприємств-лідерів із метою отримання інформації та прийняття рішень для вдосконалення власної діяльності, що включає різні сегменти фінансового та управлінського обліку [13, с. 148].

Водночас бенчмаркінг широко використовується у сфері освіти, маркетингу, менеджменту і навіть у сфері державного управління, що зумовлює можливість подальшої зміни та покращення методики бенчмаркінгу, яка повинна стати базою для формування бенчмаркінгу як інструменту вдосконалення економічних процесів у цілому [14, с. 33] і з точки зору вирішення проблем конкретних суб'єктів господарювання під час надання аудиторських послуг зокрема. Виходячи із цього, використання теоретичних та методичних засад бенчмаркінгу під час надання супутніх послуг аудиторами та аудиторськими фірмами є не тільки можливим, а й необхідним, адже на сучасному етапі розвитку економічних відносин бенчмаркінг можна вважати носієм спеціальних економічних знань, у тому числі у сфері бухгалтерського обліку, та інструментом оптимізації діяльності суб'єктів господарювання.



Рис. 2. Алгоритм прийняття управлінського рішення на основі застосування бенчмаркінгу

Економічна сутність бенчмаркінгу включає проведення порівняльного аналізу з діяльністю успішних компаній не тільки окремого ринку чи галузі, а й міжнародних брендів, транснаціональних корпорацій тощо. Тому на етапі планування проведення даного дослідження постає важлива проблема, яка полягає в існуванні об'єктивних відмінностей у процесі господарювання окремих підприємств, зокрема, щодо їх форми господарювання, масштабу виробництва, життєвого циклу підприємства, існування специфічних форм управлінського обліку, корпоративної соціальної відповідальності тощо. Зазначені відмінності ускладнюють процес бенчмаркінгу тим, що зумовлюють існування різних економічних умов та складових елементів для формування одних і тих самих фінансових показників на власному підприємстві та підприємстві-партнері (щодо якого проводиться дослідження). Саме через розбіжність методології визначення показників, варіативність принципів облікових політик загострюється проблема зіставності економічної інформації під час порівняння конкретних підприємств [7, с. 36].

Для усунення зазначених проблем до процесу порівняльної перевірки необхідно залучити професійні кадри, що мають високу кваліфікацію та підготовку в економічній

(обліковій) сфері і відповідний ресурсний потенціал. Дані характеристики притаманні саме аудиторським фірмам, які в ході своєї діяльності займаються наданням консалтингових послуг, а тому проведення бенчмаркінгу фінансових показників відкриває для них нові можливості розвитку та підвищення ділової активності [15, с. 265]. Крім того, необхідне створення методики проведення подібного аналізу в частині набору показників та алгоритму їх розрахунку. На думку Л. Кузнєцовой, для проведення порівняльного аналізу в межах консультаційного бенчмаркінгу можливим є використання фінансових показників, згрупованих у табл. 3 [15, с. 265–266].

Важливо зазначити, що під час вибору фінансових показників для проведення порівняльних досліджень необхідно враховувати не лише цільові завдання бенчмаркінгу, але й рівень прибутковості підприємств, які співставляються. Так, спочатку необхідно визначити, до якого класу фінансового ризику належать підприємство, що проводить бенчмаркінг, та підприємство-партнер, адже на підприємстві, що вже протягом певного періоду несе лише збитки, недоцільно застосувати заходи щодо підвищення ефективності діяльності, які використовувало еталонне підприємство на заключному етапі переходу до стану абсолютної фінансової стійкості.

Таблиця 3

Формування фінансових показників для проведення бенчмаркінгу

Показник	Розрахунок
Коефіцієнт фінансового важеля	Відношення величини позикового капіталу до величини власного капіталу
Коефіцієнт автономії	Відношення величини власного капіталу до валюти балансу
Рентабельність продажу	Відношення прибутку від продажу до виручки від продажу
Рентабельність активів	Відношення прибутку до оподаткування до середньої вартості активів
Витрати на 1 грн. продажу	Відношення витрат до виручки
Коефіцієнт поточної ліквідності	Відношення величини оборотних активів до величини короткострокової кредиторської заборгованості
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Відношення суми грошових коштів і короткострокових фінансових вкладень до величини короткострокової кредиторської заборгованості
Стійкість економічного зростання	Відношення реінвестованого прибутку до величини власного капіталу
Рентабельність власного капіталу	Відношення чистого прибутку до величини власного капіталу
Коефіцієнт оборотності активів	Відношення виручки від продажу до середньої вартості активів за період
Оборот власного капіталу	Відношення прибутку до середньої вартості власного капіталу

У вітчизняній практиці переважно використовують лише окремі елементи бенчмаркінгу, зокрема: порівняння якості продукції та ціни з конкурентами, реалізація проектів удосконалення, орієнтуючись на безпосередніх конкурентів тощо. Підприємства не залучають аналітичних працівників зі сторонніх організацій, а ініціаторами проектів стають власні спеціалісти або менеджери [8, с. 24], тобто наявне запозичення лише деяких елементів інструментарію бенчмаркінгу в конкретній ситуації, відмова від використання системного підходу під час проведення досліджень. Але ж порівняння фінансових показників діяльності підприємств незалежно від способів їх вибору та розрахунку, постає лише початковим етапом проведення бенчмаркінгу. Далі залучений спеціаліст проводить оцінювання систем бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю, а також перевірку ефективності бізнес-процесів, що відбуваються у процесі господарювання [15, с. 267]. Безумовно, найбільший ефект тут досягається за умови залучення аудиторів, які проводили аудиторську перевірку на всіх досліджуваних у ході бенчмаркінгу підприємствах, адже у такому разі стає можливим формування загальної бази співставлень, яка виступатиме потужним підґрунтям для гарантовано якісного дослідження.

Підсумовуючи наведене, потрібно наголосити, що бенчмаркінг є складним процесом у практичному вираженні. Він має за мету не

стільки пошук та аналіз діяльності найуспішнішої компанії з усіх наявних напрямів, скільки необхідність знайти кращі риси та параметри діяльності, які належать одразу декільком суб'єктам господарювання, тобто результатом дослідження стає побудова економічної моделі еталонної організації – збірною образу, узагальненого на основі залучення кращих показників діяльності різних компаній.

Висновки з цього дослідження. Бенчмаркінг є сучасним інструментом удосконалення, оснований на моніторингу діяльності еталонних підприємств, порівнянні кращих їх показників із власними та, відповідно, застосуванні виявлених ефективних інструментів управління.

Застосування бенчмаркінгу не може гарантувати швидке досягнення успіху підприємству, оскільки він є лише одним з інструментів реалізації позитивних зрушень в управлінні.

Аудиторські фірми у ході своєї діяльності можуть надавати послуги бенчмаркінгу в рамках аналітичних процедур.

Висвітлене у статті питання ефективності застосування інструментарію бенчмаркінгу в аудиторській діяльності є новим, а тому потребує формування конкретизованих теоретичних та методичних засад, що буде напрямом подальших досліджень щодо визначення окремих способів і методів бенчмаркінгу в рамках практичної консалтингової діяльності аудиторських фірм.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Андерсен Б. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования / Б. Андерсен ; пер. с англ. ; науч. ред. Ю.П. Адлер. – М. : Стандарты и качество, 2003. – 272 с.
2. Голубева Т.Г. Бенчмаркинг, как эффективный инструмент управления организацией / Т.Г. Голубева, О.Н. Елисеев // Качество. Инновации. Образование. – 2002. – № 1. – С. 60–62.
3. Кузьмін О.М. Бенчмаркінг / О.М. Кузьмін // Методи менеджменту якості. – 2007. – № 2. – С. 67–71.
4. Пилчер Т. Бенчмаркинг как средство повышения конкурентоспособности компании / Т. Пилчер // Европейское качество. – 2004. – № 1. – С. 40–46.
5. Тарнавська О.Б. Бенчмаркінг як дієвий інструмент управління ефективністю підприємства / О.Б. Тарнавська, Д.В. Попович // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 4. – С. 544–546
6. Краус К.М. Бенчмаркінг як інструмент маркетингової політики вітчизняних малих підприємств торгівлі / К.М. Краус // Інноваційна економіка. – 2012. – № 8. – С. 208–214.
7. Панченко Г.С. Удосконалення механізму застосування бенчмаркінгу у системі управлінського обліку / Г.С. Панченко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 6. – С. 34–37.
8. Діденко Є.О. Бенчмаркінг в системі управління організацією / Є.О. Діденко, Ю.О. Крисюк // Вісник КНУТД. – 2015. – № 4(89). – С. 20–26.
9. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг : Постанова Комітету з міжнародної аудиторської практики, вересень 2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.apu.com.ua/891-mizhnarodni-standarti-kontrolyu-yakosti-audit-u-oglyadu-inshogo-nadannya-vpevnenosti-ta-suputnikh-poslug-vidannya-2014-roku>.
10. Мягкова О.В. Механізм бенчмаркінгу як інструмент вирішення проблем підприємств на етапі постінтеграційного періоду / О.В. Мягкова // Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту. – 2015. – № 12. – С. 337–343.

11. Казанцев А.К. Практический менеджмент : [учеб. пособ.] / А.К. Казанцев, В.М. Подлесных, Л.С. Серова. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 367 с.
12. Гришкевич П.М. Обґрунтування застосування бенчмаркінгу як інструменту удосконалення обліку суб'єктами підприємницької діяльності / П.М. Гришкевич // Вісник НУВГП. – 2015. – № 2(4). – С. 130–133.
13. Антоненко А.О. Застосування бенчмаркінгу як методу управлінського обліку / А.О. Антоненко // Вісник наукового товариства «ВАТРА» ВТЕІ КНТЕУ. – 2015. – № 30. – С. 146–149.
14. Воздіган А. Методика бенчмаркінгу в управлінському обліку: суть, цілі і механізм реалізації / А. Воздіган // Матеріали Всеукраїнської науково-технічної конференції. – Т. : ТНТУ. – 2014. – Т. 2. – С. 33.
15. Кузнецова Л.Н. Применение бенчмаркинга в аудите / Л.Н. Кузнецова // БизнесИнформ. – 2013. – № 7. – С. 264–268.

УДК 657.6

Організація внутрішнього аудиту фінансових інвестицій вітчизняного підприємства

Гевлич Л.Л.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, аналізу та аудиту
Донецького національного університету імені В. Стуса

Щербіна А.О.

студентка
Донецького національного університету імені В. Стуса

Статтю присвячено актуальним питанням організації внутрішнього аудиту фінансових інвестицій. Розглянуто проблеми класифікації фінансових інвестицій на підприємстві, визначено завдання внутрішнього аудиту фінансових інвестицій та основні об'єкти перевірки. Окреслено етапи проведення внутрішнього аудиту фінансових інвестицій та надано рекомендації щодо вдосконалення процесу організації аудиторської перевірки даного активу.

Ключові слова: інвестиції, внутрішній аудит, інвестиційна діяльність, акції, облигації, облік фінансових інвестицій.

Гевлич Л.Л., Щербіна А.А. ОРГАНИЗАЦИЯ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА ФИНАНСОВЫХ ИНВЕСТИЦИЙ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена актуальным вопросам организации внутреннего аудита финансовых инвестиций. Рассмотрены проблемы классификации финансовых инвестиций на предприятии, определены задачи внутреннего аудита финансовых инвестиций и основные объекты проверки. Намечены этапы проведения внутреннего аудита финансовых инвестиций и даны рекомендации по совершенствованию процесса организации аудиторской проверки данного актива.

Ключевые слова: инвестиции, внутренний аудит, инвестиционная деятельность, акции, облигации, учет финансовых инвестиций.

Gevlich L.L., Shcherbina A.A. ORGANIZATION OF THE INTERNAL AUDIT OF THE FINANCIAL INVESTMENT OF DOMESTIC ENTERPRISES

The article is devoted to the topical issue of the Organization of the internal audit of financial investment. The problems of classification of financial investment in the company, defined the objectives of the internal audit of financial investment and the main objects. Outlines the stages of conducting an internal audit of financial investments and provided recommendations for improving the Organization of the audit of this asset.

Keywords: investment, internal audit, investment activity, stocks, bonds, accounting for financial investment.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Аналіз поточного економічного стану в Україні показав, що інвестиційна активність за останні три роки суттєво знизилася, а потенційні інвестори, які все ж готові вкладати власні кошти в цінні папери підприємств, потребують упевненості в їх належному та ефективному використанні. У рамках підприємства моніторинг цього питання може здійснювати служба внутрішнього аудиту. Вищенаведене зумовлює актуальність досліджень у галузі створення ефективної системи контролю над операціями, пов'язаними з фінансовими інвестиціями, їх наукову та практичну значущість.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання вдосконалення методики внутрішнього аудиту операцій із фінансовими

інвестиціями не втрачає своєї актуальності впродовж останніх двадцяти років. Значний внесок у його вирішення зробили вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти: Я.Д. Крупка, Ф.Ф. Бутинець, Т.А. Бутинець, О.В. Сагова, Б.М. Соколов, В.Ф. Максимова, В.С. Здреник, О.В. Бутусов, А.Г. Загородній, В.І. Єфіменко, В.І. Головка, Р. Адамс, А. Аренс, М. Беніс, Дж. Лоббек, Дж. Робертсон та ін. [1; 2].

Проте динаміка економічних процесів та вдосконалення облікових технологій призводять до необхідності осучаснення здійснених досліджень.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розкриття організації внутрішнього аудиту фінансових інвестицій із точки зору її вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині фінансові інвестиції мають ключове значення для успішного функціонування економік багатьох розвинених країн світу. При цьому у вітчизняних нормативно-правових актах не встановлено єдиної класифікації фінансових інвестицій та чітко сформульованих критеріїв віднесення інвестицій до певної класифікаційної групи, що веде за собою некоректне відображення в обліку і фінансовій звітності інформації про даний об'єкт та перешкоджає здійсненню належного контролю над операціями з ним.

Національні стандарти бухгалтерського обліку поділяють фінансові інвестиції на дві групи: інвестиції у підприємства – об'єкти вирішального контролю або суттєвого впливу та інвестиції в інші підприємства.

Згідно з П(С)БО 13 «Фінансові інструменти», фінансові інвестиції – це активи, які утримуються підприємством для збільшення прибутку (відсотків, дивідендів тощо), зростання вартості капіталу або інших вигід для інвестора [3]. Основним стандартом, що визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про фінансові інвестиції, операції із спільної діяльності та її розкриття у фінансовій звітності, є Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 12 «Фінансові інвестиції» [4]. Даний документ не передбачає чіткої класифікації інвестицій, проте регулює питання визнання та оцінки фінансових інвестицій, облік фінансових інвестицій в асоційованій дочірній, а також спільній підприємства. П(С)БО 12 виокремлює такі види фінансових інвестицій:

- 1) інвестиції, що знаходяться у підприємства до моменту їх погашення;
- 2) інвестиції, які враховуються за методом участі в капіталі;
- 3) інвестиції в асоційовані підприємства;
- 4) інвестиції в дочірні підприємства;
- 5) інвестиції у спільну діяльність;
- 6) інші фінансові інвестиції.

Податковий кодекс України [5] поділяє фінансові інвестиції на портфельні та прямі.

Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [6] класифікує інвестиції залежно від термінів та цілей інвестування як:

- 1) довгострокові фінансові інвестиції (відображаються у розділі I активу балансу «Необоротні активи»): інвестиції пов'язаним сторонам за методом обліку участі в капіталі, інші

інвестиції пов'язаним сторонам та інвестиції непов'язаним сторонам;

- 2) поточні фінансові інвестиції (відображаються у розділі II активу балансу «Оборотні активи»): еквіваленти грошових коштів та інші поточні фінансові інвестиції.

Законом України «Про цінні папери та фондовий ринок» [7] передбачено диференціацію інвестицій за об'єктами вкладень: інвестиції в іпотечні цінні папери; інвестиції у приватизаційні цінні папери; інвестиції у похідні фінансові інструменти; товаророзпорядчі цінні папери.

Згідно з Міжнародними стандартами фінансової звітності 28 «Інвестиції в асоційовані підприємства» та 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» [8; 9], фінансові інвестиції групуються за трьома ознаками:

- 1) терміном інвестування – поточні та необоротні фінансові інвестиції;
- 2) видом фінансових інструментів – інвестиції за основними фінансовими інструментами та інвестиції за похідними фінансовими інструментами;

- 3) методом оцінки – інвестиції, що утримуються до погашення, фінансові інвестиції за справедливою вартістю з відображенням переоцінки як прибутку або збитку та фінансові інвестиції, призначені для продажу.

Таким чином, кожне досліджуване джерело має різні підходи до класифікації фінансових інвестицій за певними ознаками. Наслідком цього на практиці може бути невірне віднесення інвестицій до конкретного виду та їх невірна оцінка в бухгалтерському обліку, що веде за собою викривлення інформації у фінансовій звітності суб'єкта господарювання.

Методологія обліку фінансових інвестицій регламентується чинним законодавством, зокрема: Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність» від 16.07.1999 № 996-XIV; П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції», 13 «Фінансові інструменти», 19 «Об'єднання підприємств»; Інструкцією «Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій» [3; 4; 6; 10].

З урахуванням визначення внутрішнього аудиту за МСА 610 «Використання роботи внутрішніх аудиторів» [12] до його функцій належать перевірка, оцінювання та моніторинг відповідності та функціонування систем бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю підприємства, а завдання внутрішнього

аудиту фінансових інвестицій на підприємстві можна сформулювати так:

1) перевірка реальності фінансових інвестицій, відображених в обліку та звітності;

2) перевірка обґрунтованості розподілу фінансових інвестицій на довгострокові та поточні;

3) перевірка правильності оцінки фінансових інвестицій в обліку в разі їх придбання, утримання, продажу та на дату балансу;

4) перевірка правильності ведення податкового обліку в операціях із фінансовими інвестиціями;

5) перевірка взаємоузгодженості форм звітності, в яких відображається інформація про фінансові інвестиції.

Об'єктом перевірки операцій із фінансовими інвестиціями є документальне та

юридичне забезпечення обліку фінансових інвестицій (цінних паперів). Серед джерел перевірки слід виділити такі, як бланки цінних паперів, розрахункові документи, документи, що підтверджують права власності, журнал-ордер та відомості за рахунками 14 «Довгострокові фінансові інвестиції», 35 «Поточні фінансові інвестиції», Головна книга.

Щодо організації процесу перевірки, можливе використання структури процесу незалежного (зовнішнього) аудиту (організаційна, підготовча, технологічна, результативна стадії) з урахуванням особливостей внутрішнього аудиту. Базуючись на дослідженнях Б.М. Соколова [2, с. 38] та ураховуючи власне бачення процесу перевірки, етапи внутрішнього аудиту операцій із фінансовими інвестиціями може виглядати так (рис. 1).

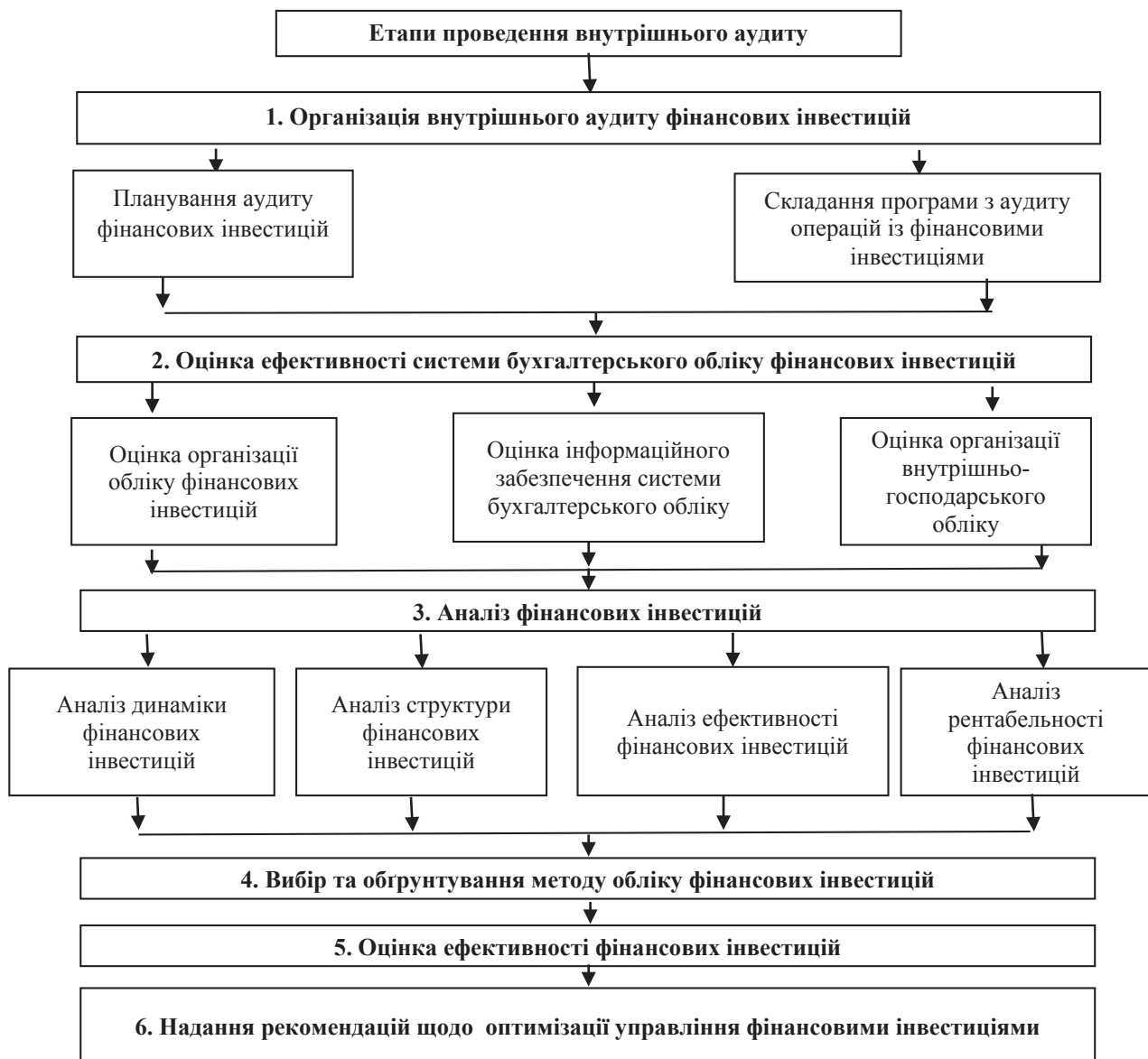


Рис. 1. Організація внутрішнього аудиту фінансових інвестицій

На першому етапі внутрішній аудитор обирає методи та техніку проведення перевірки для підтвердження якості інформації, наведеної в документах бухгалтерського обліку і фінансовій звітності. При цьому враховуються особливості діяльності підприємства, організації і ведення бухгалтерського обліку, оцінка роботи системи внутрішнього контролю. Заключною стадією першого етапу є складання плану і програми аудиту.

Другий етап аудиту пов'язаний з оглядом системи бухгалтерського обліку фінансових інвестицій для аналізу її ефективності. Важливим є зосередження уваги на відповідності організації та методики обліку операцій із фінансовими інвестиціями Наказу «Про облі-

кову політику підприємства» та оцінці відповідності самого Наказу діючим нормативним актам. Особливу увагу слід приділити таким елементам облікової політики, як класифікація та оцінка інвестицій. Доцільним є попереднє складання внутрішнім аудитором типової кореспонденції рахунків для перевірки відповідності їм облікового відображення даних операцій (табл. 1). Обов'язково перевіряються наявність та відповідність інформації щодо інвестицій в аналітичних облікових реєстрах.

Аудитору при цьому слід звернути увагу на операції з інвестиціями в дочірні та асоційовані підприємства для підтвердження наявності того чи іншого ступеня впливу інвестора

Таблиця 1

Типова кореспонденція з обліку руху фінансових інвестицій вітчизняного підприємства

№	Зміст господарської операції	Дт рах.	Кт рах.
1.	Придбано акції за ринковою вартістю	35	311
2.	Відображено витрати на брокерські послуги	35	685
3.	Відображено уцінку вартості придбаних акцій	975	35
4.	Відображено дохід від реалізації акцій	361	741
5.	Відображено ПДВ	741	641
6.	Списано собівартість реалізованих акцій	971	35
7.	Списано на фінансовий результат: – дохід від реалізації акцій; – витрати, пов'язані з реалізацією; – витрати від уцінки акцій	741 792 792	792 971 975
8.	Придбано акції дочірнього підприємства	14	311
9.	Відображена комісійна винагорода брокера	14	685
10.	Здійснено додаткову емісію акцій	46	40
11.	Придбано акції дочірнього підприємства за номінальною вартістю переданих цінних паперів	14	46
12.	Відображено різницю між справедливою та номінальною вартістю власних акцій, переданих в обмін на акції дочірнього підприємства	14	421
13.	Отримано акції в сумі справедливої вартості переданого основного засобу	14	742
14.	Списано суму зносу переданого основного засобу	131	10
15.	Списано залишкову вартість переданого основного засобу	972	10
16.	Списано на фінансові результати: – доходи по операції; – витрати по операції	742 792	792 972
17.	Відображено дохід від інвестицій в дочірні підприємства	14	723
18.	Відображено нараховані дивіденди	373	14
19.	Відображена частка інвестора у збільшенні додаткового капіталу	14	422
20.	Відображено втрати від участі в капіталі	963	14
21.	Списано на фінансові результати: – доходи від участі в капіталі; – втрати від участі в капіталі	723 792	792 963
22.	Нараховано дивіденди, які підлягають отриманню	373	731
23.	Зараховано на поточний рахунок суму нарахованих дивідендів	311	373
24.	Відображено зменшення балансової вартості інвестицій	977	14

на підприємство. У разі придбання акцій в обмін на власні цінні папери, першочерговим для аудитора є дослідження умов договору між інвестором і визначення вартості придбаних акцій як справедливої вартості переданих в обмін акцій власної емісії. Також слід звернути окрему увагу на облік фінансових інвестицій, придбаних в обмін на основні засоби, товари або інші активи підприємства.

Подальший облік фінансових інвестицій залежить від відносин, які в результаті придбання інвестицій складаються між інвестором та об'єктом інвестування – відносини позики або власності та рівня впливу, який досягається інвестором. Оскільки вартість даного об'єкта обліку може змінюватися протягом року частіше, ніж вартість інших активів, необхідно здійснити перевірку оцінювання фінансових інвестицій на дату балансу за такими напрямками:

– облік фінансових інвестицій за методом участі в капіталі;

– облік фінансових інвестицій за собівартістю.

Під час здійснення перевірки оцінки даного об'єкту аудитор керується П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції». Необхідно зосередитися на відображенні в обліку зменшення балансової вартості фінансових інвестицій, оскільки вона не повинна призводити до від'ємного значення вартості інвестицій у кінцевому сальдо. Під час перевірки обліку інвестицій за собівартістю рекомендуємо звернути увагу на відображенні таких активів за справедливою собівартістю та визнання прибутком тільки суми нарахованих дивідендів, отриманих від асоційованого підприємства, на акумульований чистий прибуток об'єкта інвестування, що виникає після дати придбання акцій інвестором. Якщо є дивіденди, які перевищують суму

Таблиця 2

Визначення вартості фінансових інвестицій на дату балансу за їх видами

Види інвестицій	Оцінка на дату балансу
Фінансові інвестиції	Справедлива вартість або собівартість з урахуванням зменшення корисності
Інвестиції, що утримуються до погашення	Амортизована собівартість
Фінансові інвестиції в асоційовані і дочірні та спільні підприємства	Вартість, визначена за методом участі в капіталі, крім випадків, зазначених у П(С)БО 12

Таблиця 3

Основні моделі оцінки ефективності фінансових інвестицій

Види фінансових інвестицій	Моделі оцінки
Фінансові інвестиції в облігації	
Облігації з періодичною виплатою відсотків	Базова модель оцінки поточної вартості
	Модель оцінки поточної прибутковості облігації
	Модель оцінки прибутковості до погашення облігацій
Облігації з виплатою всієї суми відсотків за погашення	Модель оцінки поточної вартості облігацій
Дисконтні облігації	Модель оцінки поточної вартості облігацій, які реалізуються з дисконтом без виплати відсотків
	Модель оцінки дохідності дисконтних облігацій за ефективною ставкою відсотка
	Модель оцінки дохідності дисконтних облігацій за простою ставкою відсотка
Фінансові інвестиції в акції	
Акції, які використовуються протягом невизначеного періоду	Модель оцінки вартості акції за її використання протягом невизначеного періоду
Акції зі стабільним рівнем дивідендів	Модель оцінки вартості акцій зі стабільним рівнем дивідендів
Акції з постійно зростаючим рівнем дивідендів	Модель Гордона
Акції, що використовуються протягом чітко визначеного терміну	Модель оцінки вартості акції, використовуваної протягом заздалегідь визначеного терміну
	Модель оцінки кінцевої прибутковості акції

такого прибутку, балансова вартість інвестицій зменшується на суму перевищення та належить до інших витрат.

Існують свої особливості обліку й операцій з облігаціями, зокрема:

1. За купівлі облігації, як і акції, оцінюються за собівартістю, але значну роль при цьому відіграє ринкова вартість активу, яка може бути нижчою або вищою за номінальну. Тобто підприємство купує облігації з премією чи дисконтом. Довгострокові облігації передбачають отримання відсотків згідно з номінальною відсотковою ставкою та відшкодування їх власникам номінальної вартості під час погашення заборгованості.

2. Ведення аналітичного обліку організовується за видами та об'єктами інвестування.

3. Балансова вартість інвестицій збільшується (зменшується) під час нарахування амортизації премії (дисконту).

На третьому етапі перевірки обов'язком внутрішнього аудитора стає огляд динаміки фінансових інвестицій за конкретний період, дослідження структури фінансових інвестицій за їх видами та методами обліку, аналіз ефективності інвестиційних вкладень, аналіз рентабельності фінансових інвестицій у розрізі їх видів та факторний аналіз рентабельності фінансових інвестицій. При цьому аудитор досліджує доцільність здійснення фінансових інвестицій, висловлює думку щодо ступеня ризику інвестування, привабливості інвестиційних проектів. Інформаційними джерелами аналізу фінансових інвестицій є Книга обліку цінних паперів, видаткові касові ордери, виписки банку, акти приймання-передачі основних засобів (якщо придбання інвестицій здійснюється в обмін на основні засоби), довідки бухгалтерії з відповідними розрахунками. Для визначення рівня рентабельності аудитор використовує показник доходності фінансових інвестицій (відсотки та дивіденди), який визначає структуру придбання і реалізації інвестицій.

Підвищення ефективності економічного аналізу фінансових інвестицій зумовлює використання внутрішнім аудитором принципів

економічного аналізу на основі достовірних та мобільних даних обліку фінансової звітності. Для забезпечення ефективності перевірки на цьому етапі рекомендується використовувати методи порівняння, графічні, табличні та абсолютних і відносних величин, також факторний аналіз.

Четвертий етап внутрішнього аудиту являє собою перевірку доцільності використання того чи іншого методу обліку фінансових інвестицій та його відповідності вимогам П(С)БО 12 та положенням чинного законодавства. Вартість фінансових інвестицій на дату балансу, показана в табл. 2, є важливим показником для внутрішніх та зовнішніх користувачів для прийняття ефективних рішень.

На п'ятому етапі перевірки аудитор оцінює ефективність фінансових інвестицій методами (моделями), викладеними в табл. 3. Слід зазначити, що вибір моделі здійснюється на розсуд внутрішнього аудитора.

На заключному, шостому, етапі внутрішній аудитор узагальнює отриману інформацію та надає рекомендації щодо оптимізації облікового процесу фінансових інвестицій.

Слід зазначити, що для забезпечення ефективності проведення внутрішнього аудиту фінансових інвестицій необхідним є застосування комплексного підходу. Слідування наданим рекомендаціям сприятиме вдосконаленню політики управління інвестиціями та попередженню допуску помилок в обліку.

Висновки з цього дослідження. Відсутність єдиної класифікації фінансових інвестицій у вітчизняних нормативно-правових актах призводить до некоректного їх відображення у фінансовій звітності та перешкоджає здійсненню належного контролю над даними операціями.

Використання запропонованих етапів процесу внутрішнього аудиту операцій із фінансовими інвестиціями здатне підвищити ефективність управління.

Розроблення методики процесу внутрішнього аудиту операцій із фінансовими інвестиціями буде напрямом подальших досліджень.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Сагова О.В. Особливості організації та методики аудиту фінансових інвестицій / О.В. Сагова // Економічний аналіз: збірник наукових праць. – 2010. – № 6. – С. 489–492.
2. Соколов Б.М. Внутрішній аудит та контроль: організація, методика, практика / Б.М. Соколов. – М. : Бухгалтерський облік, 2010. – 272 с.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти»: наказ Міністерства фінансів України № 559 від 30.11.2001 (станом на 10.11.2016) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01>.

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 12 «Фінансові інвестиції» : Наказ Міністерства фінансів України № 91 від 26.04.2000 (станом на 10.11.2016) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0284-00>.
5. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010 станом на 10.11.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-176>.
6. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : Наказ Міністерства фінансів України № 291 від 30.11.1999 станом на 10.11.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.
7. Про цінні папери та фондовий ринок : Закон України № 3480-IV від 23.02.2006 станом на 10.11.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>.
8. Міжнародний стандарт фінансової звітності 28 «Інвестиції в асоційовані підприємства» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.
9. Міжнародний стандарт фінансової звітності 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.
10. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність : Закон України № 996-XIV від 16.07.1999 станом на 10.11.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
11. Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств» : Наказ Міністерства фінансів України № 163 від 07.07.1999 станом на 10.11.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0499-99>.
12. МСА 610 «Використання роботи внутрішніх аудиторів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.apu.com.ua/891-mizhnarodni-standarti-kontrolyu-yakosti-auditu-oglyadu-inshogo-nadannya-vprvennosti-ta-suputnikh-poslug-vidannya-2014-roku>.
13. Здреник В.С. Проблеми здійснення класифікації фінансових інвестицій підприємств в Україні / В.С. Здреник // Бізнес Інформ. – 2013. – № 10. – С. 60–65.
14. Бутинець Ф.Ф. Аудит : [підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» ВНЗ] / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир : Рута, 2002. – 672 с.
15. Максимова В.Ф. Бухгалтерський облік : [підручник для студентів вищих навчальних закладів] / В.Ф. Максимова. – Одеса : ОНЕУ, 2012. – 670 с.
16. Крупка Я.Д. Облік інвестицій / Я.Д. Крупка. – Тернопіль : Економічна думка, 2001. – 302 с.

Документальне забезпечення процесу реалізації в аграрних підприємствах

Діденко А.Ю.

магістр

Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

У статті проаналізовано систему документального оформлення процесу реалізації готової продукції, надання послуг чи виконання робіт в аграрних підприємствах. Виявлено його особливості в контексті дії чинних нормативних актів та окреслено напрями їх урахування під час побудови ефективної системи облікового забезпечення для прийняття оптимальних управлінських рішень.

Ключові слова: реалізація, готова продукція, надання послуг, виконання робіт, дохід, облік, первинні документи.

Діденко А.Ю. ДОКУМЕНТАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОЦЕССА РЕАЛИЗАЦИИ В АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В статье проанализирована система документального оформления процесса реализации готовой продукции, оказания услуг или выполнения работ в аграрных предприятиях. Выявлены его особенности в контексте действия нормативных актов и намечены пути построения эффективной системы бухгалтерского учета для принятия оптимальных управленческих решений.

Ключевые слова: реализация, готовая продукция, оказание услуг, выполнение работ, доход, учет, первичные документы.

Didenko A.Yu. DOCUMENTARY SUPPORT OF IMPLEMENTATION AGRARIAN ENTERPRISES

In the article the system of documenting the process of realization of finished goods, services or works in agricultural enterprises found it especially in the context of the action of existing regulations and outlined areas of consideration when building an effective system of security in order to make better management decisions.

Keywords: sales, finished goods, services, works, revenue accounting, primary documents.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Процес реалізації є логічним завершенням процесу виробництва готової продукції в аграрних підприємствах. У процесі реалізації кошти, які було вкладено в процес постачання та перетворено на готову продукцію в процесі виробництва, повертаються до оборотних активів аграрного підприємства. Управління цим процесом передбачає здійснення низки заходів, які сприятимуть підвищенню ціни реалізації і, відповідно, збільшенню розмірів доходів від реалізації. Управлінські рішення неможливо прийняти без відповідного інформаційного забезпечення. Саме облік виступає тим джерелом, яке забезпечує отримання оперативної, своєчасної та об'єктивної інформації про реалізацію готової продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням визначення сутності процесу реалізації, еволюції розвитку та проблемним аспектам його облікового забезпечення присвячено низку праць вітчизняних учених, зокрема Сливки Я.В., Халевицької Т., Знамеровської Т., Лагодієнко Н.В., Штучки Т.В., Несте-

ренко Ж.К., Петришиної Н.С., Маркус О.В., Обиход К.О. тощо. Вчені наголошують на важливості облікового забезпечення і присвячують дослідження пошуку шляхів щодо його покращення в сучасних умовах господарювання аграрних підприємств. Динамічні зміни в Податковому кодексі зумовлюють необхідність підвищення вимог щодо якості інформації та постійного вдосконалення напрямів її отримання, тому дослідження в галузі облікового забезпечення процесу реалізації готової продукції не втрачають своєї актуальності.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження системи документального оформлення процесу реалізації готової продукції, надання послуг чи виконання робіт в аграрних підприємствах, виявлення його особливостей у контексті дії чинних нормативних актів та окреслення напрямів їх урахування під час побудови ефективної системи облікового забезпечення для прийняття оптимальних управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Своєчасна і вигідна реалізація власно виробленої сільськогосподарськими

підприємствами продукції – один із найважливіших факторів впливу на розвиток аграрного сектору економіки нашої країни. Сучасні ринкові відносини висувають нові завдання щодо вирішення проблем обліку витрат і доходів, пов'язаних із продажем продукції [1]. Як стверджують Халевицька Т. та Знамеровська Т., остаточне вирішення проблеми збільшення доходів сільськогосподарських підприємств неможливе без зростання ефективності їх господарювання [2]. Вчені наголошують, що цей складний комплекс протиріч відображається й у бухгалтерському обліку, який за призначенням повинен максимально об'єктивно відображати фактичний стан справ суб'єктів господарювання. Отже, слід приділити особливу увагу побудові обліку реалізації готової продукції на підприємствах, вона повинна містити повноту та своєчасність відображення інформації про реалізацію в системі обліку [3].

Згідно з ПСБО 15 «Дохід», процес реалізації готової продукції в аграрному підприємстві має враховувати умови визнання доходу від реалізації: покупцю передано ризики і вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію; підприємство надалі не здійснює контроль та управління реалізованою продукцією; суму доходу може бути достовірно визначено; є впевненість, що в результаті операції відбудеться збільшення економічних вигод, а витрати можуть бути достовірно визначені, пов'язані з цією операцією [4].

Організаційна побудова обліку та здійснення контролю над його веденням в аграрних підприємствах зазначається в наказі про облікову політику. У контексті відображення в обліку операції з реалізації готової продукції в наказі має висвітлюватись інформація щодо переліку і складу доходів від реалізації продукції (товарів); умов визнання та критеріїв оцінки доходів від надання послуг і виконання робіт на дату складання звітності; спосіб вивчення ступеня завершеності робіт, послуг, дохід від використання й надання яких визначається за ступенем завершеності; порядок віднесення доходів і витрат, пов'язаних із реалізацією продукції, на рахунок 79 «Фінансові результати» [2].

Процес реалізації завжди передбачає, з одного боку, передачу відповідної продукції від виробника покупцеві, а з іншого – проведення розрахунків згідно з договірною ціною цієї продукції. Отже, кожен вид продукції, що реалізується, матиме дві оцінки: одну – для самого виробника (виробничу собівартість), іншу – для покупця (ціну реалізації) [5].

Підставою для реалізації продукції є укладений договір із покупцями та замовниками, який за своєю суттю є угодою, згідно з якою продавець зобов'язується реалізувати готову сільськогосподарську продукцію, надати послуги або виконати роботи, а покупець – прийняти продукцію, роботи та послуги та оплатити їх вартість. У договорі відображається інформація щодо обсягів і термінів відвантаження продукції, виконання робіт, надання послуг, порядку приймання продукції покупцем, прийняття робіт та послуг замовниками, ціни продукції, термінів постачання, порядку розрахунків, терміну оплати та інші умови процесу реалізації.

Відпуск матеріальних цінностей покупцям здійснюють за накладними на відпуск товарно-матеріальних цінностей (форма № М-20), товарними накладними (форма ВЗСГ – 7), а в разі використання транспорту – за товарно-транспортними накладними (форма № 1-ТН). Ці документи є підставою для списання цінностей у продавця й оприбуткування у покупця (замовника).

Накладна на відпуск товарно-матеріальних цінностей формується продавцем, підписується керівником підприємства-продавця, головним бухгалтером, особою, що відпустила цінності, й особою, що їх прийняла. Накладна завіряється печаткою підприємства-продавця. Цей документ містить інформацію щодо назви, номенклатурного номеру, одиниці виміру, кількості, ціни кожного виду і сорту продукції, що відпускається. Виписують накладну мінімум у двох примірниках: один примірник передається покупцю продукції, а другий залишається у продавця.

Згідно з Методичними рекомендаціями № 929 [6], в аграрних підприємствах передбачено використання спеціалізованого документа для відпуску продукції покупцям – товарної накладної (форма ВЗСГ-7). Товарна накладна виписується в бухгалтерії у двох примірниках: один примірник залишається на складі чи іншому місці зберігання продукції у матеріально відповідальній особі, яка провела відпуск продукції, другий – у покупця продукції. Товарна накладна підписується керівником підприємства-продавця, головним бухгалтером, особою, яка відпустила цінності, й одержувачем та засвідчується печаткою.

Відповідно до Наказу Мінінфраструктури № 983 [7], основне призначення товарно-транспортної накладної – зафіксувати факт передачі вантажовідправником товарно-матеріальних цінностей перевізнику, а в

подальшому – аналогічним чином зафіксувати передачу перевізником вантажу особі, уповноваженій на його отримання (вантажоодержувачу). Замовник (вантажовідправник) випишує товарно-транспортну накладну в кількості не менше чотирьох екземплярів, засвідчує всі екземпляри бланка товарно-транспортної накладної підписом і, за необхідності, печаткою (штампом). Після прийому вантажу водій або експедитор підписує всі її екземпляри. Один примірник товарно-транспортної накладної залишається у замовника (вантажовідправника), другий – передається водієм вантажоодержувачу, третій і четвертий екземпляри, засвідчені підписом вантажоодержувача (за необхідності – печаткою або штампом), передаються перевізнику.

Таким чином, товарно-транспортна накладна – це передусім документ на вантаж, в його оформленні беруть участь вантажовідправник, вантажоодержувач і фактичний перевізник (як правило, в особі водія транспортного засобу). Також у документі передбачено графи «підпис бухгалтера (відповідальної особи) вантажовідправника», «всього відпущено на загальну суму, у тому числі ПДВ», тобто в документі фіксується інформація не тільки про номенклатуру, одиниці виміру, вагу вантажу, але і про його вартість, включаючи податки. Слід також зазначити, що в Переліку документів, необхідних для здійснення перевезення вантажів № 207 [8], закріплена необхідність наявності ТТН лише для водіїв або фізичних осіб – підприємців у разі виконання вантажних перевезень на договірних умовах. У разі здійснення перевезення власним транспортом наявність ТТН не є обов'язковою.

Як правило, продукцію на складі продавця одержує представник покупця. Згідно з Наказом Міністерства України від 30.09.14 № 987 [9], відбулося розширення можливостей юрособи щодо уповноваження осіб на одержання матцінностей. Для того щоб упевнитися, що людина справді та, за кого себе видає, знадобиться будь-який із документів:

– письмовий договір (той же договір купівлі-продажу);

– довіреність (складена за правилами ст. ст. 244, 245 ЦКУ);

– акт органу юрособи (наприклад, наказ директора підприємства-покупця).

Цивільний кодекс України [10] визначає довіреність як письмовий документ, що видається однією особою іншій для представництва перед третіми особами (ст. 244 ЦКУ). Згідно зі ст. 245 ЦКУ, довіреність повинна

відповідати формі, в якій вчинено правочин, тому якщо контрагенти, укладаючи договір, домовилися про його нотаріальне посвідчення, то довіреності, які підтверджуватимуть права представника на виконання цього договору, також мають бути нотаріально посвідченими. У тексті довіреності вказують місце та дату її складання, прізвище, ім'я, по батькові, місце проживання представника (можна вказати також посаду, яку він займає) і повне найменування юрособи, яка уповноважує представника, її місцезнаходження та податковий номер.

Надання послуг чи виконання робіт, як і здійснення будь-яких господарських операцій, потребує їх належного документального оформлення. У разі надання послуг замовникам складається акт наданих послуг (акт приймання-передачі послуг). Акт як свідчення наданих послуг повинен бути складений щонайменше у двох примірниках: один надається замовникові послуг, а другий залишається безпосередньо у виконавця. Форму акта наданих послуг підприємство може розроблювати самостійно, оскільки типової форми не передбачено. Акт має містити обов'язкові реквізити, передбачені Законом про бухоблік [11] і Положенням № 88 [12]. Щодо «повноти» відображення господарської операції в акті наданих послуг, то вона має бути такою, щоб забезпечити розкриття змісту господарської операції та ідентифікацію активів, зобов'язань, доходів або витрат, із нею пов'язаних (міру деталізації та обсягу операції визначають особи, які відповідають за здійснення господарської операції та правильність її оформлення).

Акт наданих послуг слід складати саме після фактичного завершення надання послуг. Інколи в договорах передбачають оформлення зазначених актів не після надання всього обсягу послуг, а їх частин. Наприклад, послуги включають деякі етапи, і в договорі передбачено підтвердження їх здійснення первинними документами після закінчення кожного етапу їх надання чи регулярно щомісяця (щокварталу). Тоді замовник отримує не один Акт наданих послуг, а декілька протягом дії договору.

Певні види послуг оформлюються за підсумками місяця. Дата складання в таких актах зазвичай вказується першим числом, наступним за місяцем, в якому були безпосередньо надані такі послуги. Згідно із Законом про бухоблік [11], господарські операції повинні бути відображені в облікових регістрах у тому

звітному періоді, в якому вони були здійснені, тому рекомендується скласти акт наданих послуг останнім днем місяця.

Якщо суб'єкт господарювання здійснює будівельні роботи, то для оформлення їх результатів складається акт приймання виконаних будівельних робіт, а також довідка про вартість виконаних будівельних робіт та витрати.

Якщо учасники процесу реалізації є платниками податку на додану вартість, то у продавця виникає податкове зобов'язання з ПДВ, а покупець отримує право на податковий кредит. Платник податку (продавець) зобов'язаний надати покупцю податкову накладну, складену в електронній формі та зареєстровану в Єдиному реєстрі податкових накладних. Обмін податковими наклад-

ними між платниками податку є можливим за допомогою програмних сервісів iFin, Арт-Звіт Плюс, MeDoc, Соната (кожний із перевагами та недоліками, притаманними окремим сервісам). Податкова накладна, складена та зареєстрована в Єдиному реєстрі податкових накладних платником податку-продавцем, є для покупця продукції (робіт, послуг) підставою для нарахування сум податкового кредиту. Підтвердженням продавцю про прийняття його податкової накладної до Єдиного реєстру є квитанція в електронному вигляді. Для отримання податкової накладної, зареєстрованої в Єдиному реєстрі, покупець надсилає в електронному вигляді запит до Єдиного реєстру й отримує в електронному вигляді повідомлення про реєстрацію податкової накладної.

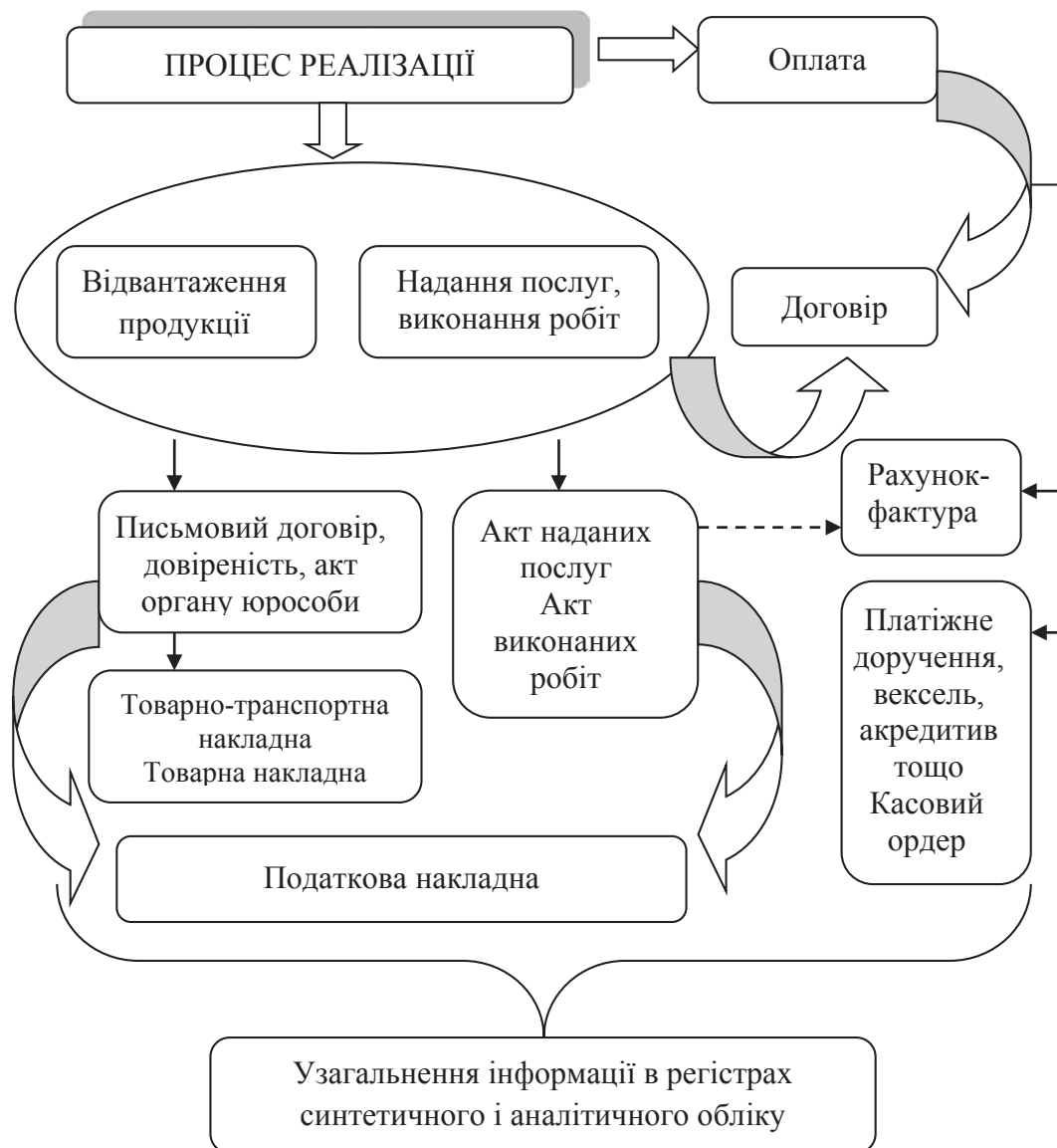


Рис. 1. Документальне забезпечення процесу реалізації готової продукції, надання послуг, виконання робіт в аграрних підприємствах

На підставі рахунку-фактури проводяться грошові розрахунки покупця з продавцем товарів або виконавця із замовником робіт і послуг. Рахунок-фактура – вид комерційного рахунка, в якому зазначено суму, що повинна бути сплачена за товар. Окрім свого основного призначення як документа, в якому зазначено суму належного за товар платежу, рахунок-фактуру може бути використано як супровідний документ.

Рахунок (рахунок-фактура) за своїм призначенням не відповідає ознакам первинного документа, оскільки ним не фіксується будь-яка господарська операція, розпорядження або дозвіл на проведення господарської операції, а носить лише інформаційний характер. Фактично рахунок-фактура є розрахунково-платіжним документом, що передбачає тільки виставлення певних сум до оплати покупцям за товари, що поставляються (фактично поставлені), чи послуги, що надані (фактично надані), а сам факт отримання товарів (послуг) повинен бути підтверджений відповідною накладною (товарно-транспортною, товарною) або актом прийому-передачі виконаних робіт (послуг).

Фактично рахунок-фактура є розрахунково-платіжним документом, що передбачає тільки виставлення певних сум до оплати покупцям за поставлені (фактично поставлені) товари чи надані (фактично надані) послуги. Факт отримання товарів (послуг) повинен бути підтверджений видатковою накладною поставальника або актом приймання-передачі виконаних робіт (послуг). Варто звернути увагу, що в разі надання послуг рахунок-фак-

тура може вважатися документом, який підтверджує факт надання послуг, тому в договорі про надання послуг доцільно зазначати, що рахунок-фактура буде документом, за яким проводиться не тільки оплата, а й підтверджується факт надання послуг протягом певного періоду.

Безготівкові розрахунки проводяться із застосуванням платіжних інструментів, передбачених договором (платіжним дорученням, векселем, акредитивом тощо), готівкові розрахунки – касовими ордерами.

Вищезазначене дає змогу схематично зобразити процес документального забезпечення реалізації готової продукції, надання послуг чи виконання робіт (рис. 1).

Висновки з цього дослідження. Чинні нормативні акти впливають на формування системи документального забезпечення процесу реалізації готової продукції, надання послуг чи виконання робіт. Зміни та протиріччя в нормативному забезпеченні доцільно враховувати під час укладання договору між контрагентами для запобігання непорозумінням між учасниками процесу реалізації, так і у взаємодії з контролерами. Оптимальна побудова документообігу в аграрному підприємстві дасть змогу приймати ефективні рішення щодо управління процесом реалізації, що позитивно відобразиться на фінансовому стані товаровиробника. Інструментарій системи управління процесом реалізації готової продукції, надання послуг чи виконання робіт в аграрному підприємстві має враховувати безліч чинників, аналіз яких становить перспективу подальших досліджень.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Лагодієнко Н.В. Облік витрат і доходів пов'язаних з продажем сільськогосподарської продукції: теорія та практика / Н.В. Лагодієнко, Т.В. Штучка // Економічний форум. – 2012. – № 1. – С. 399–402 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eforum-lntu.com/assets/files/articles/2012/1/58.pdf>.
2. Халевицька Т. Теоретичні та облікові аспекти реалізації продукції / Т. Халевицька, Т. Знамеровська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/chem_biol/Vldau/APK/2009/files/09ktxopr.pdf.
3. Задюєнко Ж.В. Проблеми обліку та аналізу готової продукції та її реалізації / Ж.В. Задюєнко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 4. – С. 981–984 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua/issue-4-2015/12-vipusk-4-berezen-2015-r/714-zadoenko-zh-v-problemi-obliku-ta-analizu-gotovoji-produktsiji-ta-jiji-realizatsiji>.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 15 «Дохід», затверджене Наказом Міністерства України від 29.11.1999 № 290 у редакції від 09.08.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>.
5. Маркус О.В. Особливості організації обліку процесу реалізації готової продукції за національними стандартами / О.В. Маркус, І.О. Романюк // Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. Економічні науки. – 2014. – Вип. 26. – С. 350–357 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvbdfa_2014_26_45.

6. Методичні рекомендації щодо застосування спеціалізованих форм первинних документів з обліку виробничих запасів в сільськогосподарських підприємствах, затверджені Наказом Міністерства аграрної політики України від 21.12.2007 № 929 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uazakon.com/documents/date_by/pg_gscmoz/index.htm.

7. Про затвердження Змін до Правил перевезень вантажів автомобільним транспортом в Україні : Наказ Міністерства інфраструктури України від 05.12.2013 № 983, в редакції від 05.12.2013.

8. Перелік документів, необхідних для здійснення перевезення вантажу автомобільним транспортом у внутрішньому сполученні, затверджений Постановою Кабінету Міністрів України від 25 лютого 2009 р. № 207, у редакції від 18.06.2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/207-2009-%D0%BF>.

9. Про внесення зміни до Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку та визнання такими, що втратили чинність, наказів Міністерства фінансів України від 16 травня 1996 року № 99 та від 24 березня 2000 року № 61 : Наказ Мінфіну України від 30.09.14 № 987 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1300-14>.

10. Цивільний кодекс України в редакції від 02.11.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.

11. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність : Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV, у редакції від 25.06.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

12. Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку, затверджене Наказом Мінфіну України від 24.05.95 № 88, у редакції від 01.01.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0168-95>.

Проблемні аспекти обліку розрахунків бюджетних установ у період трансформації бухгалтерського обліку в державному секторі

Дорошенко О.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту
Національного університету водного господарства
та природокористування

Журавльова Т.В.

старший викладач кафедри обліку і аудиту
Національного університету водного господарства
та природокористування

У статті розглянуто актуальні питання переходу української системи бухгалтерського обліку в бюджетних установах до нових стандартів бухгалтерського обліку в державному секторі. Зазначено переваги методу нарахувань та доведено необхідність його застосування в сучасному контексті. Розглянуто дискусійні кореспонденції рахунків, передбачені чинним законодавством, та запропоновано власний варіант відображення в обліку проблемних питань.

Ключові слова: державний сектор, бюджетні установи, Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку в державному секторі, метод нарахувань, касовий метод.

Дорошенко Е.А., Журавлева Т.В. ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА РАСЧЕТОВ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В ПЕРИОД ТРАНСФОРМАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ГОСУДАРСТВЕННОМ СЕКТОРЕ

В статье рассмотрены актуальные вопросы перехода украинской системы бухгалтерского учета в бюджетных учреждениях к новым стандартам бухгалтерского учета в государственном секторе. Отмечены преимущества метода начислений и доказана необходимость его применения в современном контексте. Рассмотрены дискуссионные корреспонденции счетов, предусмотренные действующим законодательством, и предложен собственный вариант отражения в учете проблемных вопросов.

Ключевые слова: государственный сектор, бюджетные учреждения, Национальные положения (стандарты) бухгалтерского учета в государственном секторе, метод начислений, кассовый метод.

Doroshenko O.O. Zhuravleva T.V. PROBLEMATIC ASPECTS OF THE PAYMENTS OF BUDGETARY INSTITUTIONS DURING THE TRANSFORMATION OF ACCOUNTING IN THE PUBLIC SECTOR

Recent issues of Ukrainian accounting in budgetary institutions transition to new accounting standards in the public sector are considered in the article. The benefits of accrual and necessity of its application in the modern context are examined by the authors. The disputable accounts correspondences according to national law are considered in the article. An own version of the charging for utilities accounting is suggested.

Keywords: public sector, public institutions, national provisions (standards) of accounting in the public sector, accrual method, cash method.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На шляху інтеграції України у світовий економічний простір виникла необхідність формування відкритої та прозорої інформації з економічних питань, зокрема з питань ведення бухгалтерського обліку в державному секторі, наближення його до вимог міжнародних стандартів. Це значно сприятиме співробітництву України з міжнародними організаціями, фінансовими установами.

Постановою Кабінету Міністрів України від 16.01.2007 № 34 було затверджено Стратегію модернізації системи бухгалтерського обліку

в державному секторі на 2007–2015 рр. [1]. Переосмислення підходу до реформи обліку і звітності відбулося із прийняттям у 2013 р. Стратегії розвитку системи управління державними фінансами [2].

У зв'язку із цим поступово відбуваються зміни в системі ведення бухгалтерського обліку та формах звітності, наближуючи їх до міжнародних стандартів та формуючи низку особливостей через необхідність повного та чіткого дотримання вимог чинного законодавства про бюджетний устрій і бюджетний процес України. Певні кроки вже реалізовано,

зокрема: розроблений та запроваджується з 01.01.2017 Єдиний План рахунків бухгалтерського обліку та нові форми фінансової звітності; розроблені та запроваджуються протягом останніх років Національні (положення) стандарти бухгалтерського обліку в державному секторі; проводиться адаптація іншого нормативно-правового та методичного забезпечення щодо здійснення та відображення операцій із виконання бюджетів. Однак невирішеними лишається багато питань, серед яких – недосконалості розробленого плану рахунків та типової кореспонденції субрахунків бухгалтерського обліку для відображення операцій з активами, капіталом та зобов'язаннями бюджетних установ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання реформування та стандартизації бухгалтерського обліку та контролю в бюджетних установах вивчають такі вчені: О.В. Адамик, А. Белов, Н. Вітвицька, Є. Воронін, А. Грищенко, С.О. Левицька, Л.Г. Ловінська, Т.Ю. Мазуренко, Д. Олійник, С.В. Свірко, І. Стефанік, Н.І. Сушко, А.І. Фаріон, О.О. Чечуліна та ін. У своїх дослідженнях вони аналізують можливості запровадження методу нарахувань у бухгалтерському обліку бюджетних установ з урахуванням вітчизняного законодавства, а також проблеми трансформації бухгалтерського обліку в бюджетних установах відповідно до сучасних викликів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Реформування системи бухгалтерського обліку в державному секторі України має настільки багатогранний характер, що кожен об'єкт обліку потребує детального дослідження в розрізі теоретичних, організаційних, методичних засад обліку. Оскільки розрахунки бюджетних установ є важливим складником господарських операцій, новації в їх обліку мають бути детально відстежено та проаналізовано.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є аналіз чинної теорії та практики обліку розрахунків відповідно до основоположних принципів, що застосовуються в обліку діяльності суб'єктів державного сектору згідно з міжнародними стандартами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Питання методики обліку активів, пасивів, доходів та витрат бюджетних установ безпосередньо залежать від методологічних засад побудови обліку, зокрема практичного застосування тих чи інших принципів та методів теорії бухгалтерського обліку. Передусім

це стосується використання методу нарахування доходів та витрат, касового методу чи їх модифікацій.

Зазначимо, що особливостями методу нарахувань є таке:

- операція визнається на момент її здійснення та відображається у звітності того періоду, коли її було проведено;

- операції та події визнаються в момент їх виникнення незалежно від дати надходження або сплати коштів.

- Переваги методу нарахувань очевидні:

- пріоритетність у розробленні та практичному застосуванні національних стандартів обліку;

- розширення управлінських можливостей в установі;

- можливість переходу до довгострокового планування та прогнозування бюджетних програм;

- фінансова звітність містить інформацію не тільки про минулі операції, а й про ті, що пов'язані з виплатою та отриманням грошових коштів у майбутньому;

- пріоритетність даного методу в розробленні і практичному застосуванні НПСБОДС;
- економія часу, впродовж якого гроші знаходяться в обігу.

Результати досліджень відомих вітчизняних фахівців у сфері бюджетного обліку засвідчують, що все більше країн, що раніше під час складання звітності державного сектору використовували касовий метод або різні модифіковані методи обліку, стали визнавати перевагу методу нарахування та переходити на його застосування [7, с. 72].

Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку в державному секторі, що поступово запроваджуються для обліку діяльності бюджетних установ, побудовані на основі Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку в державному секторі, і в переважній своїй частині передбачають також застосування методу нарахувань. Однак у цьому контексті звернемо увагу на запропоновану Міністерством фінансів України Типову кореспонденцію субрахунків бухгалтерського обліку для відображення операцій з активами, капіталом та зобов'язаннями бюджетних установ (далі – Типова кореспонденція) [4]. У ній відображено змістовну, обґрунтовану інформацію щодо оцінки отриманих ресурсів та виконаних бюджетних програм, але в сучасній практиці обліку виконання кошторису застосування повного методу нарахувань для відображення доходів і витрат є проблемним,

оскільки Планом рахунків не завжди передбачено рахунки для цього.

Так, у разі відображення в обліку операцій із власними надходженнями та іншими операціями Типовою кореспонденцією під час нарахування плати за комунальні послуги зданого в оренду приміщення, які, відповідно до законодавства, відносяться на відшкодування касових видатків, пропонується робити запис: Дебет 364, 675 Кредит 801, 802, 811 [4]. Але, по суті, це зменшення фактичних витрат, а не касових видатків, які, як відомо, обліковуються по кредиту рахунків грошових коштів на поточному чи реєстраційному рахунках. Дискусійною, на нашу думку, є відповідність форми відображення в обліку змісту наведеної операції, тому більш логічним буде представлення її в такому вигляді (табл. 1).

Під час формування наведених кореспонденцій рахунків установа отримує кошти і погашає кредиторську заборгованість за рахунок дебіторської, не отримуючи додатково кошти з відповідного бюджету на ці цілі.

Подібні операції матимуть право на існування до 1 січня 2017 р. Із настанням наступного звітного періоду і набранням чинності Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, затвердженого Наказом Міністерства фінансів України від 31.12.2013 № 1203 [5], для відображення в обліку операцій для нарахування плати за комунальні послуги зданого в оренду приміщення, які, відповідно до законодавства, відносяться

на відшкодування касових видатків, можна запропонувати такі проведення (табл. 2).

Після завершення відповідного звітного періоду шляхом співставлення касових видатків та асигнувань, отриманих із відповідного бюджету, ми зможемо побачити ті розбіжності, що виникнуть унаслідок здійснення подібної операції. Ситуація є неоднозначною. З одного боку, ми не залучаємо з бюджету додаткових коштів на оплату комунальних послуг, з іншого – послаблюється контроль над цільовим надходженням і використанням коштів бюджетною установою з боку розпорядника бюджетних коштів вищого рівня та контролюючих органів. Послаблення контролю над бюджетними коштами – не єдина перешкода, що постане перед бюджетними установами, зокрема перед бухгалтерами. Основним питанням залишається процес «безболісного» переходу з одного плану рахунків на інший та запровадження на практиці Положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі. Тому 06.10.2016 Мінфін оприлюднив проект наказу «Про затвердження Плану заходів щодо модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2016–2018 роки» [6], який визначає строки запровадження нового Плану рахунків та нових Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі.

Проектом наказу Мінфіну передбачено, що в поточному році будуть затверджені:

Таблиця 1

Кореспонденція рахунків під час нарахування плати за комунальні послуги зданого в оренду приміщення, які, відповідно до законодавства, відносяться на відшкодування касових видатків (до 01.01.2017)

Зміст операції	Дебет	Кредит	Сума
Нарахування плати за оренду майна бюджетної установи	364	711	1200
Нарахування плати за комунальні послуги	811	675	200
Погашення дебіторської заборгованості за здане в оренду приміщення	675	364	200
Відшкодування касових видатків за комунальні послуги	323		1000

Таблиця 2

Кореспонденція рахунків під час нарахування плати за комунальні послуги зданого в оренду приміщення, які, відповідно до законодавства, відносяться на відшкодування касових видатків (з 01.01.2017)

Зміст операції	Дебет	Кредит	Сума
Нарахування плати за оренду майна бюджетної установи	2117	7111	1200
Нарахування плати за комунальні послуги	8115	6415	200
Погашення дебіторської заборгованості за здане в оренду приміщення	6415	2117	200
Відшкодування касових видатків за комунальні послуги	2313		1000

– перехідні таблиці з Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ, затвердженого Наказом Мінфіну від 26.06.2013 № 611, на новий План рахунків;

– перенесення залишків із діючих рахунків бухгалтерського обліку та показників фінансової звітності розпорядників бюджетних коштів та державних цільових фондів;

– Методичні рекомендації із співставлення субрахунків бухгалтерського обліку доходів та витрат із кодами бюджетної класифікації розпорядників бюджетних коштів та державних цільових фондів;

– Методичні рекомендації щодо застосування Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі 124 «Доходи» та 135 «Витрати».

Висновки з цього дослідження. Безперечно, питання модернізації бухгалтерського

обліку в державному секторі, як і модернізації системи державних фінансів у цілому, давно вже на часі. Це системна, масштабна революція в обліку діяльності бюджетних установ, що покликана привести у відповідність чинну систему обліку до загальноприйнятої міжнародної практики. Зважаючи на це, до такого реформування слід підходити дуже зважено, із передбаченням кожного організаційного і методичного складника. Величезний обсяг роботи, що виконаний на даний час, засвідчує наявність платформи для повноцінного запровадження нових стандартів. Проте слід здійснити ще низку організаційних заходів, пов'язаних із налагодженням інформаційних систем, навчанням бухгалтерів бюджетних установ, а також розробити детальні методичні рекомендації щодо обліку в розрізі кожного об'єкта.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Стратегія модернізації системи обліку в державному секторі на 2007–2015 роки : Постанова КМУ від 16.01.2007 № 34 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon4.rada.gov.ua/laws/show/34-2007-p>.

2. Стратегія розвитку системи управління державними фінансами : Розпорядження КМУ від 1 серпня 2013 р. № 774-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon5.rada.gov.ua/laws/show/774-2013-p>.

3. Наказ Міністерства фінансів України від 26.06.2013 № 611 «Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/RE23746.html.

4. Типова кореспонденція субрахунків бухгалтерського обліку для відображення операцій з активами, капіталом та зобов'язаннями бюджетних установ, затверджена Наказом міністерства фінансів України від 26.06.2013 № 611 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/RE23746.html.

5. План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі : Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.2013 № 1203 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0161-14>.

6. Проект наказу «Про затвердження Плану заходів щодо модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2016-2018 роки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.gbb.com.ua/news/2036-qqn-16-m10-07-10-2016-dlya-perehodu-na-noviy-plan-rahunkv-mnfn-pdgotu-perehdn-tablits-metodichn-rekomendats>.

7. Бухгалтерський облік і контроль державного сектору в умовах модернізації управління державними фінансами : у 2-х т. Т. 1. Реформування бухгалтерського обліку в державному секторі відповідно до міжнародних стандартів / Л.Г. Ловінська, Н.І. Сушко, С.В. Свірко [та ін.] ; за ред. Л.Г. Ловінської. – К. : Акад. фін. Управління, 2013. – 568 с.

Сутність та аналіз власного капіталу агроформування

Заведія А.М.

студент

Одеського державного аграрного університету

Стоянова-Коваль С.С.

кандидат економічних наук, доцент

Одеського державного аграрного університету

Стаття присвячена дослідженню поняття «капітал підприємства». Досліджено природу власного капіталу через функції, які він виконує на підприємстві. У статті надаються склад і структура власного капіталу одного з агроформувань Вінницької області. Надаються напрями його поповнення, визначення ефективності вкладення коштів у власний капітал, рівень рентабельності.

Ключові слова: власний капітал, функції власного капіталу, складові власного капіталу, рентабельність, аналіз капіталу підприємства.

Заведія А.М., Стоянова-Коваль С.С. СУЩНОСТЬ И АНАЛИЗ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА АГРОФОРМИРОВАНИЯ

Статья посвящена исследованию понятия «капитал предприятия». Исследована природа собственного капитала через функции, которые он выполняет на предприятии. В статье приводятся состав и структура собственного капитала одного из агроформирований Винницкой области. Предоставляются направления его пополнения, определение эффективности вложения средств в собственный капитал, уровень рентабельности.

Ключевые слова: собственный капитал, функции собственного капитала, составляющие собственного капитала, рентабельность, анализ капитала предприятия.

Zavediya A.M., Stoyanova-Koval S.S. ESSENCE AND ANALYSIS OF OWN CAPITAL AGRICULTURAL ENTERPRISES

This article is devoted to the defining of the meaning of "capital of the company". Investigational nature of own capital through functions which he executes on an enterprise. The article provides the composition and structure of own capital of one of the agricultural enterprises of Vinnitsa region. Referral of replenishment, determination of the efficiency of investments into the equity capital, the level of profitability.

Keywords: equity capital, functions of equity capital, constituents of equity capital, profitability, analysis of enterprise's capital, equity.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Основою ринкової економіки є відносини власності, які в системі бухгалтерського обліку виражені категорією «власний капітал». Структура і динаміка власного капіталу є найсуттєвішим показником, що визначає фінансовий стан підприємства. Роль показника «власний капітал» для підтримання нормального фінансового стану підприємства настільки значуща, що він отримав законодавче підтвердження в Цивільному кодексі України, зокрема в частині вимог щодо співвідношення статутного капіталу та чистих активів господарських товариств. Тому на сучасному етапі діяльності підприємств виняткове значення має розглядання категорії «власний капітал». У зв'язку з цим дослідження питань формування власного капіталу підприємства та його аналізу має особливу актуальність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми обліку й аналізу формування та змін власного капіталу завжди були в центрі уваги економістів. Дослідженнями проблем обліку та аналізу формування і змін власного капіталу займалися такі вітчизняні вчені та науковці, як, зокрема, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, О.О. Канцуров, Г.Г. Кірейцев, В.В. Ковальов, М.І. Кутер, Г.В. Нашкерська, В.Д. Новодворський, В.Ф. Палій, О.І. Пилипенко, І.Р. Поліщук, М.С. Пушкар, Я.В. Соколов, В.В. Сопко, В.Г. Швець.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість досліджень у цьому напрямі, й нині існує потреба у дослідженні сутності та аналізу власного капіталу. Досить важливим є питання визначення функцій власного капіталу, а також аналізу власного капіталу.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Головною метою статті є розгляд сутності власного капіталу та проведення аналізу формування власного капіталу на ТОВ «Агрокомплекс Зелена долина» Вінницької області, виявлення проблем у формуванні власного капіталу та його складових на підприємстві та надання пропозицій щодо їх усунення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Створення і нормальне функціонування підприємств будь-якої форми власності неможливі без формування достатнього обсягу власного капіталу. Власний капітал утворюється за рахунок особистої участі власників у його формуванні. За національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», яке затверджено Міністерством фінансів України 7 лютого 2013 р. № 73, власний капітал – це частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань [1].

Власний капітал показує частину майна підприємства, яке фінансується за рахунок коштів власників і власних засобів підприємства. Він є не тільки основою для створення підприємства, але й стабільністю і продовженням його господарської діяльності. Враховуючи функції власного капіталу, можна зазначити, що його розмір визначає ступінь незалежності та впливу його власників на підприємство, а для кредиторів є показником відповідальності й стабільності підприємства. Чим більший власний капітал і менша кредиторська заборгованість, тим кращі стосунки в підприємства з різними юридичними й фізичними особами [2, с. 312].

Розглядаючи економічну сутність власного капіталу, потрібно відзначити важливі характеристики капіталу, які полягають у тому, що він:

– виступає основним чинником виробництва;

– характеризує фінансові ресурси підприємства, які приносять прибуток;

– використовується як головне джерело формування добробуту його власників;

– є головним виміром ринкової вартості підприємства; його динаміка є важливим показником ефективності господарської діяльності [5, с. 225–226].

Власний капітал є одним із найістотніших і найважливіших показників, оскільки виконує функції:

1) самостійності та влади, тобто розмір власного капіталу визначає ступінь незалежності та впливу його власників на підприємство;

2) відповідальності і захисту прав кредиторів, тобто відображений в балансі підприємства власний капітал є для зовнішніх користувачів мірилом відносин відповідальності на підприємстві, а також захистом кредиторів від втрати капіталу;

3) довготермінового кредитування, тобто перебуває в розпорядженні підприємства необмежений час; фінансування ризику, тобто власний капітал використовується для фінансування ризикових інвестицій, на що можуть не погодитись кредитори;

4) кредитоспроможності, тобто у разі надання кредиту за інших рівних умов перевагу надають підприємствам з меншою кредиторською заборгованістю і більшим власним капіталом;

5) компенсації понесених збитків, тобто тимчасові збитки мають погашатись за рахунок власного капіталу;

6) розподілу доходів і активів, тобто частки окремих власників у капіталі є основою у розподілі фінансового результату та майна у разі ліквідації підприємства [7, с. 280–281].

Реалізація цих функцій дає змогу досягнути досить високої ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства.

Для більш повного розкриття сутності власного капіталу необхідно визначитись з його складовими. Власний капітал складається з таких капіталів: зареєстрований (пайовий) капітал; капітал у дооцінках; додатковий капітал; резервний капітал; нерозподілений прибуток (непокритий збиток); вилучений капітал; неоплачений капітал [6, с. 420].

Таблиця 1

Структура власного капіталу

Вкладений капітал	Накопичений капітал	Регулюючий капітал
Зареєстрований (пайовий) капітал	Додатковий капітал капітал в дооцінках	Вилучений капітал
Інший вкладений капітал	Резервний капітал, нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	Неоплачений капітал

Всі ці види капіталу можна умовно поділити на три групи (табл. 1).

Рентабельність є одним із головних вартісних показників ефективності виробництва, який характеризує рівень віддачі активів і ступінь використання капіталу у процесі виробництва. Рентабельність безпосередньо пов'язана з отриманням прибутку. Рівень рентабельності ТОВ «Агрокомплекс Зелена долина» розглянемо в табл. 2.

Аналізуючи рентабельність власного капіталу ТОВ «Агрокомплекс Зелена долина», спостерігаємо позитивну динаміку зрушення протягом 2013–2015 рр. чистого прибутку, що значно підвищується у 2014–2015 рр., що вплинуло на рівень ефективності власного капіталу та покращення рівня рентабельності власного капіталу станом на 2015 р., що становить 72,8%.

Умовою й гарантією виживання й розвитку будь-якого підприємства як бізнес-процесу є його фінансова стабільність. Якщо підприємство фінансово стійке, то воно здатне «витримати» несподівані зміни ринкової кон'юнктури і не опинитися на краю банкрутства. Більш того, чим вище його стабільність, тим більше переваг воно має перед іншими підприємствами того ж сектору економіки в одержанні кредитів і залученні інвестицій. Фінансово стійке підприємство вчасно розраховується

за своїми обов'язками з державою, персоналом, контрагентами. Аналіз фінансової стійкості ТОВ «Агрокомплекс Зелена долина» наведено в табл. 3.

Аналізуючи дані фінансової стійкості, можемо зробити висновок про те, що коефіцієнт автономії характеризує частку власників підприємства у загальній сумі коштів, авансованих у його діяльність. У 2015 р. порівняно з 2014 р. спостерігаємо позитивні зрушення, що свідчить про те, що чим вищим є значення цього показника, тим вищою є фінансова стійкість ТОВ «Агрокомплекс Зелена долина», тим більшою є стабільність та незалежність становища від зовнішніх джерел фінансування і кредиторів. Коефіцієнт концентрації залученого капіталу показує ступінь залучення коштів у діяльність і розвиток ТОВ «Агрокомплекс Зелена долина». У 2014 р. порівняно з 2015 р. цей показник зменшився. Це означає, що частка залученого капіталу збільшилась. Коефіцієнт фінансового ризику (плече фінансового важеля) характеризує кількість залученого капіталу в розрахунку на 1 грн. власного капіталу.

Зниження цього коефіцієнта у 2015 р. порівняно з 2014 р. на 2,98 свідчить про зниження залежності від залучених джерел та нормальний фінансовий стан.

Коефіцієнт фінансування показує, скільки позикових коштів залучило підприємство на

Таблиця 2

**Рівень рентабельності власного капіталу ТОВ «Агрокомплекс Зелена долина»
Томашпільського району Вінницької області протягом 2013–2015 рр.**

Показники	Роки		
	2013	2014	2015
Сума чистого прибутку, тис. грн.	-27 807	101 564	205 308
Середньорічна сума власного капіталу, тис. грн.	94 524,5	129 876	283 330
Рівень рентабельності власного капіталу, %	-29,4	78,2	72,5

Джерело: фінансова звітність ТОВ «Агрокомплекс Зелена долина»

Таблиця 3

Аналіз фінансової стійкості ТОВ «Агрокомплекс Зелена долина» за 2014–2015 рр.

№ з/п	Показники	Нормативне значення	2014 р.	2015 р.	Відхилення
1	Коефіцієнт автономії	$\geq 0,5$	0,16	0,32	0,16
2	Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	$< 0,5$	0,84	0,68	-0,16
3	Коефіцієнт фінансування	≥ 1	0,20	0,48	0,28
4	Коефіцієнт фінансового ризику	< 1	5,07	2,09	-2,98
5	Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	зменшення	0,81	0,56	-0,26
6	Коефіцієнт структури залученого капіталу	Зменшення	0,87	0,60	-0,27

Джерело: фінансова звітність ТОВ «Агрокомплекс «Зелена долина»

1 грн. вкладених в активи власних коштів. В ТОВ «Агрокомплекс Зелена долина» коефіцієнт фінансування у 2015 р. порівняно з 2014 р. збільшився на 0,28, проте не перевищує нормативного значення 1, що свідчить про нормальний фінансовий стан.

Важливим показником, який характеризує фінансову стійкість підприємства, є коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів, або коефіцієнт фінансового левелю (Клев). Він показує, скільки довгострокових позикових коштів використано для фінансування активів підприємства поряд із власними коштами. У 2015 р. порівняно з 2014 р. спостерігаємо зменшення коефіцієнта довгострокового залучення позикових коштів на 0,26, що характеризує зменшення залежності ТОВ «Агрокомплекс Зелена долина» від довгострокових зобов'язань.

Коефіцієнт структури залученого капіталу прямує до зменшення у 2015 р. порівняно з 2014 р. та становить у 2015 р. 0,60. Зменшення коефіцієнта свідчить про стабільний фінансовий стан ТОВ «Агрокомплекс Зелена долина».

Висновки з цього дослідження. Створення і нормальне функціонування підприємств будь-якої форми власності неможливі без формування достатнього обсягу власного капіталу.

Розглядаючи економічну сутність, потрібно відзначити важливі характеристики капіталу, які полягають у тому, що він виступає основним чинником виробництва; характеризує фінансові ресурси підприємства, які приносять прибуток; використовується як головне джерело формування добробуту його власни-

ків; є головним виміром ринкової вартості підприємства. Його динаміка є важливим показником ефективності господарської діяльності.

Рентабельність є одним із головних вартісних показників ефективності виробництва, який характеризує рівень віддачі активів і ступінь використання капіталу у процесі виробництва. Умовою й гарантією виживання й розвитку будь-якого підприємства як бізнес-процесу є його фінансова стабільність. Якщо підприємство фінансово стійке, то воно здатне «витримати» несподівані зміни ринкової кон'юнктури і не опинитися на краю банкрутства.

Отже, з проведених вище досліджень аналізу власного капіталу ТОВ «Агрокомплекс Зелена долина» можна зробити висновок про те, що ТОВ «Агрокомплекс Зелена долина» є одним з найбільших та розвинутих підприємств Томашпільського району та має стабільний фінансовий стан, що має перспективи у подальших дослідженнях.

З проведених вище досліджень можна виділити основні напрями поліпшення використання капіталу в ТОВ «Агрокомплекс Зелена долина» та оптимізації джерел його формування:

1) забезпечення максимального обсягу залучення власних фінансових ресурсів за рахунок внутрішніх джерел, а саме чистого прибутку і амортизаційних відрахувань;

2) надання інформаційної підтримки у прийнятті управлінських рішень щодо шляхів оптимізації структури власного капіталу підприємства;

3) розроблення ефективної парадигми збереження власного капіталу.

ЛІТЕРАТУРА:

1. НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: затверджено Міністерством фінансів України від 7 лютого 2013 р.
2. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: [підручник] / Ф.Ф. Бутинець. – 8-е вид., доп. і перероб. – Житомир: Рута, 2009. – 912 с.
3. Боднарчук А.В. Удосконалення комплексного економічного аналізу власного капіталу / А.В. Боднарчук // Бізнес Інформ. – 2013. – № 3. – С. 282–285. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2013_3_52.
4. Боднарчук А.В. Сутність власного капіталу як об'єкта обліку та аналізу / А.В. Боднарчук // Ефективна економіка. – 2013. – № 8. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_8_18.
5. Вівчар О.Й. Власний капітал як фінансове джерело функціонування підприємства / О.Й. Вівчар // Наук. вісн. НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19(5). – С. 146–150.
6. Організація бухгалтерського обліку: [навч. посібник] / [Ю.Д. Часкіс, Е.С. Гейер, О.А. Наумчук, І.О. Власова]. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 564 с.
7. Петренко Н.І. Бухгалтерський облік і контроль операцій з руху пасивів підприємства: проблеми теорії, методології, практики: [монографія] / Н.І. Петренко. – Житомир: ЖДТУ, 2012. – 544 с.

Вдосконалення системи нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку в Україні

Засадний Б.А.

кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри обліку та аудиту
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

У статті обґрунтовано основні підходи до вдосконалення системи нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку і звітності в Україні. Пріоритетним підходом визначено комбінований підхід у сфері нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку і звітності, суть якого полягає в активному залученні та врахуванні інтересів професійних організацій бухгалтерів та аудиторів в процесі внесення змін та обговорення проектів нормативно-правових актів, що регулюють систему бухгалтерського обліку і звітності, а також визначення облікової політики підприємств в Україні.

Ключові слова: нормативно-правове регулювання, бухгалтерський облік, облікова політика, звітність, професійні організації бухгалтерів та аудиторів.

Zasadnyi B.A. SOVERSHENSTVOVANIYE SISTEMY NORMATIVNO-PRAVOVOGO REGULIROVANIYA BUKHGALTERSKOGO UCETA V UKRAINE

В статье обоснованы основные подходы к совершенствованию системы нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета и отчетности в Украине. Приоритетным подходом определен комбинированный подход в сфере нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета и отчетности, суть которого заключается в активном привлечении и учете интересов профессиональных организаций бухгалтеров и аудиторов в процессе внесения изменений и обсуждения проектов нормативно-правовых актов, регулирующих систему бухгалтерского учета и отчетности, а также определения учетной политики предприятий в Украине.

Ключевые слова: нормативно-правовое регулирование, бухгалтерский учет, учетная политика, отчетность, профессиональные организации бухгалтеров и аудиторов.

Zasadnyi B.A. IMPROVEMENT OF THE SYSTEM OF LEGAL REGULATION OF ACCOUNTING IN UKRAINE

The article investigates the basic approaches for improving the system of legal regulation of accounting and reporting in Ukraine. The priority approach defines a combined approach in the field of regulation of accounting and reporting, the sense of which is the active involvement of professional organizations of accountants and auditors in the process of amending and discussion of draft legal acts regulating the accounting and reporting and determination of accounting policies in Ukraine.

Keywords: legal regulation, accounting, accounting policy, reporting, professional organizations of accountants and auditors.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Трансформація економічного середовища, широке впровадження ринкових відносин, курс на міжнародну інтеграцію економіки України зумовлюють необхідність реформування системи бухгалтерського обліку і звітності. Одним із основних завдань реформування бухгалтерського обліку і звітності є формування системи законодавчо-нормативного регулювання, яка покликана створити необхідні умови для формування об'єктивної, повної, своєчасної та релевантної економічної інформації про фінансово-майновий стан та результати діяльності суб'єктів господарювання. Основною метою законодавчо-нормативного регулювання бухгалтерського обліку в ринкових умовах господарювання є забезпечення об'єктивною та достовірною

інформацією про фінансовий стан і результати діяльності підприємств усіх зацікавлених користувачів. Поява економічних категорій та понять, притаманних ринковій економіці, зумовила необхідність вдосконалення законодавчо-нормативного регулювання бухгалтерського обліку власного капіталу, фінансових інвестицій, лізингових операцій, операцій з іноземною валютою тощо. Проте система законодавчо-нормативного регулювання бухгалтерського обліку і звітності зазнала лише поверхових змін і надалі переважно задовольняла лише інформаційні потреби державних органів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням вдосконалення системи нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку і звітності в Україні приділяли

значну увагу вітчизняні науковці. Серед вчених, що здійснили вагомий внесок у вирішення зазначеної проблеми, слід відзначити В.Г. Швеця, М.С. Пушкара, В.М. Пархоменка, О.М. Петрука, Т.В. Барановську, В.А. Кулика.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У наукових працях вітчизняних вчених значна увага прикута до вдосконалення системи нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку і звітності, виходячи з позиції, що основним суб'єктом формування цієї системи є держава в особі різних державних органів та відомств. Проте залишається невирішеною проблема участі професійної спільноти та професійних організацій бухгалтерів та аудиторів у процесі формування та вдосконалення системи нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку та звітності, особливо в умовах застосування міжнародних стандартів фінансової звітності резидентами України.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою написання статті є обґрунтування основних підходів до вдосконалення системи нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. На початку 90-х років ХХ ст. розпочався процес реформування економіки України відповідно до ринкових умов господарювання. Це зумовило появу нових категорій та понять, притаманних лише ринковій економіці, таких як капітал, фінансові інвестиції, лізинг, іноземна валюта, нематеріальні активи.

У цей період функція законодавчо-нормативного регулювання бухгалтерського обліку і звітності на підприємствах, установах та організаціях (крім комерційних банків та бюджетних організацій) була передана Міністерству фінансів України, яке, відповідно до Положення про організацію бухгалтерського обліку і звітності в Україні, затвердженого Постановою Кабінету Міністрів України від 3 квітня 1993 року № 250, жорстко регламентувало облікову політику та бухгалтерський облік підприємств за допомогою положень, інструкцій, листів тощо.

Для банківської системи основним державним регулятором у сфері бухгалтерського обліку і звітності визначено Національний банк України, а для бюджетних організацій – Державне казначейство України.

Система законодавчо-нормативного регулювання бухгалтерського обліку повинна враховувати особливості кожного окремого періоду розвитку економіки країни. Характеризуючи період розвитку економіки України у 90-х роках ХХ ст. як перехідний етап до ринкових умов господарювання, слід відзначити, що система бухгалтерського обліку і звітності кардинальних змін не зазнала, а розвивалася за пострадянською інерцією, задовольняючи державні потреби податкового наповнення бюджету країни. Погоджуємося із думкою М.С. Пушкаря, котрий зазначає, що система нормативно-правового регулювання перехідної економіки повинна бути деяким компромісом між системою правового забезпечення,

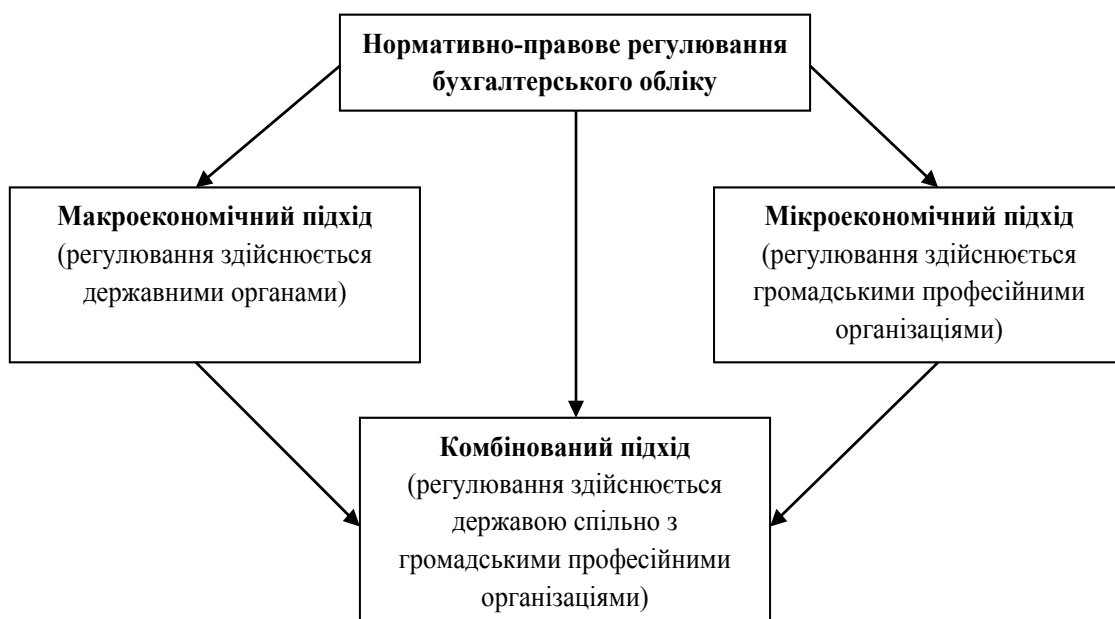


Рис. 1. Підходи до нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку (авторська розробка)

адекватною ринковим умовам господарювання, і системою, яка характерна командно-адміністративній системі управління [1, с. 36].

Як засвідчує міжнародна практика, нормативно-правове регулювання бухгалтерського обліку може здійснюватися із застосуванням різних підходів (рис. 1).

Під час використання макроекономічного підходу здійснюється жорстка регламентація правил та процедур бухгалтерського обліку і звітності за допомогою законодавчо-нормативних актів з боку державних органів. Наприклад, у Франції розробленням національних стандартів та інших законодавчо-нормативних актів для регулювання бухгалтерського обліку займається Національна рада з бухгалтерського обліку, у Японії – Рада з питань бухгалтерського обліку при Міністерстві фінансів, в Іспанії – Інститут бухгалтерів та аудиторів при Міністерстві економіки і фінансів, у Швеції – Рада з бухгалтерських стандартів, яка знаходиться під контролем Міністерства юстиції.

Типовими представниками країн, які використовують мікроекономічний підхід до нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку, є США, Великобританія, Канада, Австралія. Вищезазначений підхід забезпечує можливість професійним організаціям цих країн своєчасно реагувати на сучасні виклики для модернізації системи бухгалтерського обліку і звітності та самостійно вирішувати питання, що стосуються їх професійної діяльності.

Розробленням національних стандартів бухгалтерського обліку у вищезазначених країнах займаються виключно професійні організації, а державні урядові органи не беруть участь у вирішенні суто професійних питань методологічного, методичного та організаційного забезпечення бухгалтерського обліку і звітності.

Так, наприклад, у США розробленням національних стандартів обліку займаються Американський інститут дипломованих громадських бухгалтерів, Комітет зі стандартів фінансового обліку, Комісія з цінних паперів і бірж.

У Великобританії для розроблення та вдосконалення національних стандартів та нормативного забезпечення обліку створено Консультаційний комітет бухгалтерських організацій, до складу якого входять Інститут дипломованих бухгалтерів Шотландії, Інститут дипломованих бухгалтерів Англії та Уельсу, Інститут дипломованих бухгалтерів з управлінського обліку, асоціація дипломованих бухгалтерів, Інститут дипломованих бухгалтерів державних фінансових організацій.

Повноваження щодо розроблення національних стандартів бухгалтерського обліку в Австралії надано Інституту дипломованих бухгалтерів Австралії, у Канаді – Канадському інституту дипломованих бухгалтерів.

Використання мікроекономічного підходу до нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку і звітності вимагає наявності авторитетних професійних організацій, які користуються відповідним авторитетом та довірою з боку державних органів та суб'єктів господарювання.

Застосування комбінованого підходу до регулювання обліку і звітності дає можливість поєднати інтереси держави з врахуванням позиції на вирішення актуальних проблем професійних організацій бухгалтерів та аудиторів.

Професор М.С. Пушкар зазначає, що в Україні здійснено поєднання державного і громадського (професійного) регулювання питань фінансового обліку, яке мало відрізняється від регулювання при соціалізмі [1, с. 39].

Важко погодитися із таким твердженням, оскільки Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 року № 996-XIV чітко визначено, що регулювання питань методології бухгалтерського обліку та фінансової звітності здійснюється центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування державної фінансової політики, який затверджує національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку, інші нормативно-правові акти щодо ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності [2].

Також слід зазначити, що з метою наукового обґрунтування розробок проектів законодавчо-нормативних документів та внесення змін до прийнятих актів при Міністерстві фінансів України створено Методологічну раду з бухгалтерського обліку як дорадчий орган, що здійснює свою діяльність відповідно до затвердженого положення та на громадських засадах. До складу Методологічної ради входять спеціалісти міністерств та центральних органів виконавчої влади, науковці, представники вищих навчальних закладів, підприємств та громадських організацій бухгалтерів та аудиторів України. Це єдиний дорадчий орган, до складу якого входять представники професійних громадських організацій бухгалтерів та аудиторів. Іншого способу донести свої пропозиції та побажання щодо вдосконалення нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку професійним організаціям не існує.



Рис. 2. Система нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку в Україні

Джерело: авторська розробка

Враховуючи вищесказане, можна зробити висновок про те, що в Україні широко застосовується макроекономічний підхід до нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку, за якого головна роль належить державі (рис. 2).

Основною метою нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку в Україні є встановлення для всіх суб'єктів господарювання єдиних правил ведення обліку та складання звітності, які б гарантували і захищали інтереси користувачів. Для захисту інтересів різних груп користувачів необхідно, щоб представники таких груп мали можливість представляти та відстоювати їх на етапі прийняття або внесення змін до нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку.

З теорії бухгалтерського обліку відомо, що користувачі поділяються на дві групи, а саме зовнішні та внутрішні, із подальшою деталізацією цих груп. Одним із основних зовнішніх користувачів є держава, і логічним є те, що, здійснюючи державне регулювання бухгалтерського обліку, перш за все слід захищати інтереси держави.

Через специфіку системи нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку в Україні представники інших груп користувачів (особливо громадські професійні організації, компанії, які згідно з законодавством зобов'язані скласти звітність за МСФЗ, аудиторські компанії тощо) можуть брати участь у процесі формування правового поля у сфері бухгалтерського обліку через членство у дорадчих органах при Міністерстві фінансів України.

Аналізуючи систему нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку в Україні, особливу увагу хочемо приділити дослідженню основних функцій та ролі дорадчих органів при Міністерстві фінансів України, а саме Ради з Міжнародних стандартів фінансової звітності (далі – Рада з МСФЗ) та Методологічної ради з бухгалтерського обліку (далі – Методрада).

Рада з МСФЗ була створена відповідно до Наказу Міністерства фінансів України від 18 січня 2013 року № 20 [3]. Також цим Наказом було затверджено Положення про Раду з МСФЗ, відповідно до якого визначено основні функції. Зокрема, зазначається, що Рада з МСФЗ є дорадчим органом при Міністерстві фінансів України з питань перекладу (рецензування) текстів МСФЗ, рекомендацій щодо оприлюднення та імплементації МСФЗ, обговорення заходів щодо удосконалення порядку застосування МСФЗ в Україні.

Рада з МСФЗ утворюється з висококваліфікованих науковців, спеціалістів міністерств та інших центральних органів виконавчої влади, підприємств і організацій, об'єднань підприємців, бухгалтерів і аудиторів України. Персональний склад Ради затверджується наказом Міністерства фінансів України.

Аналізуючи головні завдання Ради з МСФЗ, можна зробити висновок, що більшість з них носить суто технічний характер (перевірка перекладу (рецензування) списку ключових термінів МСФЗ; обговорення питань перекладу та змісту МСФЗ; зв'язка перекладеного тексту МСФЗ з англійським оригіналом) [4]. Також для успішного виконання цих завдань члени Ради з МСФЗ повинні володіти професійною англійською мовою на досить високому рівні.

Окрім цього, слід зазначити, що Положення про Раду з МСФЗ є практично копією Положення про Методраду із відповідною заміною окремих назв та завдань [5].

Враховуючи вищезазначене, можна зробити висновок, що переважно Рада з МСФЗ виконує технічну функцію з перекладу та оприлюднення МСФЗ в Україні, тому є недоцільним для виконання роботи технічного характеру включати до Ради з МСФЗ висококваліфікованих науковців, спеціалістів міністерств, інших центральних органів влади, громадських професійних організацій тощо.

Іншим дорадчим органом є Методрада, яка була створена у 1997 році як основний методологічний центр, який відігравав важливу роль у реформуванні системи бухгалтерського обліку і звітності у 1998–2000 роках.

Сьогодні Методрада залишається основним і найважливішим органом у системі державного регулювання бухгалтерського обліку і звітності та визначення облікової політики в Україні. Положенням про Методраду передбачено формування персонального складу із висококваліфікованих науковців, спеціалістів міністерств та інших центральних органів виконавчої влади підприємств і установ, представників професійних організацій бухгалтерів та аудиторів України. Оскільки Методрада є представницьким органом, який ухвалює важливі рішення щодо методології та облікової політики на рівні держави, визначено структуру Методради за представництвом (рис. 3).

Результати аналізу персонального складу Методради засвідчують, що найбільше представництво належить представникам міністерств та відомств (36%, або 13 осіб), децю



Рис. 3. Структура Методологічної ради з бухгалтерського обліку за представництвом членів

Джерело: авторська розробка

меншим є представництво підприємств, установ та організацій (28%, або 10 осіб), ще меншою є кількість представників ВНЗ та наукових установ (22%, або 8 осіб), а найменша кількість належить представникам професійних громадських організацій бухгалтерів та аудиторів України.

Вищенаведені результати аналізу вказують на низький рівень залучення професійних організацій бухгалтерів та аудиторів до процесу визначення пріоритетів та внесення пропозицій щодо змін до діючої системи регулювання бухгалтерського обліку та визначення облікової політики на рівні держави.

На нашу думку, найкращим способом для налагодження взаємодії між державою та підприємствами є залучення професійних громадських організацій бухгалтерів та аудиторів для репрезентації позиції юридичних осіб та їхнього бачення у вирішенні актуальних проблем щодо вдосконалення системи бухгалтерського обліку та в процесі формування облікової політики. Саме бухгалтери є безпосередніми виконавцями, котрі втілюють нормативно-правові вимоги облікової політики під час відображення господарської діяльності підприємств у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності.

Виокремлення професійних організацій бухгалтерів та аудиторів як окремого суб'єкта

процесу формування облікової політики в Україні сприятиме кращій взаємодії між державними органами влади та юридичними особами під час вдосконалення системи бухгалтерського обліку і звітності. З іншого боку, наявність дієвих професійних організацій бухгалтерів та аудиторів як інституції в Україні повинна стати своєрідною платформою для професійної дискусії з актуальних питань для вдосконалення системи бухгалтерського обліку та звітності.

Висновки з цього дослідження. Сьогодні в Україні широко застосовується макроекономічний підхід до нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку, за якого головна роль належить державі. Альтернативою для макроекономічного підходу є використання мікроекономічного підходу до нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку і звітності, який вимагає наявності авторитетних професійних організацій, що користуються відповідним авторитетом та довірою з боку державних органів та суб'єктів господарювання.

В сучасних умовах розвитку системи бухгалтерського обліку в Україні доцільно застосовувати комбінований підхід у сфері нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку і звітності, суть якого полягає в активному залученні та врахуванні інтересів професійних організацій бухгалтерів та аудиторів під час встановлення правил ведення бухгалтерського обліку та визначення облікової політики.

В цьому контексті залишається невирішеною та потребує подальшого дослідження проблема участі професійних організацій бухгалтерів та аудиторів у процесі вдосконалення системи нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку і звітності як окремого суб'єкта для репрезентації позиції професійної спільноти бухгалтерів та аудиторів, а також їхнього бачення у вирішенні актуальних проблем щодо вдосконалення системи бухгалтерського обліку та звітності в Україні.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Пушкар М.С. Теорія і практика формування облікової політики : [монографія] / М.С. Пушкар, М.Т. Щирба. – Тернопіль : Карт-бланш, 2010. – 260 с.
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 липня 1999 року № 996-XIV (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
3. Про створення Ради з міжнародних стандартів фінансової звітності при Міністерстві фінансів України : Наказ Міністерства фінансів України від 18 січня 2013 року № 20 [Елек-

тронний ресурс]. – Режим доступу : http://minfin.kmu.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=362775&cat_id=362780.

4. Положення про Раду з міжнародних стандартів фінансової звітності при Міністерстві фінансів України : затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 18 січня 2013 року № 20 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minfin.kmu.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=362775&cat_id=362780.

5. Положення про Методологічну раду з бухгалтерського обліку при Міністерстві фінансів України : затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 1 грудня 2014 року № 1186 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minfin.kmu.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=416678&cat_id.

6. Кулик В.А. Облікова політика підприємства: набутий досвід та перспективи розвитку : [монографія] / В.А. Кулик. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2014. – 373 с.

7. Швець В.Г. Теорія бухгалтерського обліку : [підручник] / В.Г. Швець. – 4-те вид., переробл. і доповн. – К. : Знання, 2015. – 572 с.

8. Петрук О.М. Облікова політика підприємства в системі регулювання бухгалтерським обліком / О.М. Петрук, Т.М. Барановська // Міжнародний збірник наукових праць. – 2006. – № 3. – С. 133–153.

9. Блейк Д. Европейский бухгалтерський учет. Справочник / Д. Блейк, О. Амаат ; пер. с англ. – М. : Информационно-издательский дом «Филинь», 1997. – 400 с.

10. Мюллер Г. Учет: международная перспектива / Г. Мюллер, Х. Гернон, Г. Миик ; пер. с англ. – М. : Финансы и статистика, 1992. – 136 с.

УДК 657.444:658.8

Облік реалізації товарів в підприємствах торгівлі

Кащена Н.Б.

кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри фінансів, аналізу та страхування
Харківського державного університету харчування та торгівлі

Носач Н.М.

аспірант кафедри фінансів, аналізу та страхування
Харківського державного університету харчування та торгівлі

Стаття присвячена актуальним питанням обліку реалізації товарів в підприємствах роздрібною торгівлі. Визначено сутність торговельної діяльності і операцій з продажу товарів. З огляду на їх особливості з'ясовано завдання організації обліку реалізації товарів в роздріб. Розглянуто практичні проблеми обліку товароруху. Дано рекомендації щодо удосконалення обліку реалізації товарів в підприємствах торгівлі.

Ключові слова: торгівля, підприємство, товари, реалізація, облік, організація.

Кащена Н.Б., Носач Н.М. УЧЕТ РЕАЛИЗАЦИИ ТОВАРОВ В ПРЕДПРИЯТИЯХ ТОРГОВЛИ

Статья посвящена актуальным вопросам учета реализации товаров в предприятиях розничной торговли. Определена сущность торговой деятельности и операций по продаже товаров. С учетом их особенностей определены задачи организации учета реализации товаров в розницу. Рассмотрены практические проблемы учета товародвижения. Даны рекомендации по совершенствованию учета реализации товаров в предприятиях торговли.

Ключевые слова: торговля, предприятие, товары, реализация, учет, организация.

Kaschena N.B., Nosach N.M. ACCOUNTING FOR THE SALE OF GOODS IN THE TRADE

The article is devoted to topical issues of accounting sales of goods in retail trade enterprises. The essence of trading activities and the sale of goods transactions. Given their characteristics defined organization of accounting problems sale of goods at retail. We consider the practical problems of registration of goods movement. Recommendations for the improvement of the sale of goods in trade enterprises.

Keywords: trading, company, products, sales, accounting, organization.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Торгівля як складова економічної системи країни забезпечує зайнятість її населення, збалансованість виробництва та споживання, задоволення попиту споживачів в різноманітних товарах, сприяє підвищенню ефективності економічних зв'язків між галузями народного господарства, обумовлює стійкість грошового обігу і бере активну участь у формуванні державного бюджету. Сьогодні основними формами торгівлі є оптова та роздрібна. Багатоаспектність взаємодії роздрібною торгівлі з усіма галузями економіки та інститутами суспільного життя, зміни обсягу циркулюючої в її каналах товарної маси, посилення впливу зовнішніх і внутрішніх дестабілізаційних факторів на результати господарювання підприємств, їх конкурентоспроможність та перспективи сталого економічного розвитку потребують реформування наявних і пошуку нових ефективних інструментів управління комерційною діяльністю підприємств роздрібною торгівлі. В

цьому контексті дедалі більшої актуальності набуває проблема створення якісної системи інформаційної підтримки управління, яка дасть змогу будь-якій управлінській ланці отримувати об'єктивну і своєчасну інформацію за будь-яким напрямом продажу товарів в режимі реального часу. Вирішальну роль у розв'язанні цієї проблеми відіграє удосконалення теоретичних, організаційно-методичних та прикладних аспектів обліку реалізації товарів у роздріб.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розвиток теорії, методології та організації обліку товарних операцій в підприємствах роздрібною торгівлі внесли такі вітчизняні вчені, як, зокрема, З.Л. Бандура, В.І. Бачинський, О.М. Брадул, Т.А. Бутинець, Ю.А. Верига, Н.Н. Грабова, В.Г. Горелкін, В.В. Євдокимов, Л.М. Котенко, А.М. Кузьмінський, Н.А. Рудецька, О.В. Сапоговська, а також такі представники зарубіжної наукової школи, як, зокрема, Х. Андерсон, С.І. Волков, Д. Колдуелл, Н.С. Макарова, Б. Нідлз,

А.Ш. Моргуліс, В.Ф. Палій, В.В. Патров, В.І. Подольський, Ю.А. Ратміров, Я.В. Соколов, Й.А. Шумпетер.

Окремі організаційно-методичні аспекти бухгалтерського обліку реалізації товарів в контексті сучасної маркетингової політики, бонусних програм і знижок, документування товарних операцій на етапі первинного обліку, їх відображення на рахунках обліку та в звітності обґрунтовані у працях таких сучасних науковців і дослідників-початківців, як, зокрема, А.В. Амалян, Н.А. Букало, Л.І. Коваль, П.О. Куцик, Ф.Ф. Макарук, Л.Я. Підвисоцька, Т.О. Тарасова, О.В. Фоміна, Н.В. Чебанова, І.Л. Шерер, Л.М. Янчева.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних та зарубіжних вчених, слід відзначити, що за сучасних умов ведення бізнесу подальшого наукового розвитку потребують принципово важливі питання, що пов'язані із забезпеченням ефективності функціонування підсистеми обліку в інформаційній системі управління роздрібним товарообігом торговельного підприємства.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є поглиблення теоретично-методичних та практичних аспектів організації обліку реалізації товарів задля підвищення ефективності інформаційної системи управління роздрібним товарообігом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Роздрібний товарообіг відображає останню, кінцеву стадію руху товарів, коли вони зі сфери обігу надходять у сферу особистого (індивідуального або спільного) споживання, і є одним з найважливіших показників, що відбиває результативність соціально-економічних процесів у діяльності окремого торговельного підприємства і країни загалом. До його складу входить виторг від продажу споживчих товарів безпосередньо населенню для особистого споживання як за готівку, так і за розрахункові чеки банків, через організований споживчий ринок, тобто спеціально організовану торговельну мережу усіма діючими підприємствами незалежно від відомчої підпорядкованості, форм власності та господарювання, а також виторг, одержаний через касу неторговельних підприємств, організацій, установ від продажу безпосередньо населенню товарів власного виготовлення, закуплених на стороні або одержаних за бартером [10, с. 300].

Важливою передумовою ефективного управління роздрібним товарообігом є наяв-

ність своєчасної та об'єктивної інформації про товари та напрями їх реалізації, що формується обліковою системою підприємства. Запорукою побудови ефективної та коректної системи обліку реалізації товарів є чітке розуміння економічної сутності торговельної діяльності та операцій з продажу товарів загалом.

Згідно з ДСТУ 4303:2004 торговельна діяльність – «ініціативна, систематична, виконувана на власний ризик для одержання прибутку діяльність юридичних і фізичних осіб щодо купівлі та продажу товарів кінцевим споживачам або посередницькі операції, або діяльність із надавання агентських, представницьких, комісійних та інших послуг у просуванні товарів від виробника до споживача» [1].

П.М. Пальчук ототожнює торговельну діяльність з торгівлею і зазначає, що «торгівля (торговельна діяльність) – діяльність, пов'язана із продажем товарів виробничо-технічного призначення і товарів народного споживання на підставі різних цивільно-правових договорів, які передбачають передачу прав власності на такі товари, а також допоміжна діяльність, спрямована на забезпечення умов для їх продажу шляхом надання відповідних послуг» [4, с. 25].

Продаж (реалізація) товарів визначається у ст. 14.1.202 Податкового кодексу України як «будь-які операції, що здійснюються згідно з договорами купівлі-продажу, міни, поставки та іншими господарськими, цивільно-правовими договорами, які передбачають передачу прав власності на такі товари за плату або компенсацію незалежно від строків її надання, а також операції з безоплатного надання товарів» [5].

Я.В. Сливка акцентує увагу на тому, що «продаж – перехід права власності на активи від одного підприємства до іншого, що супроводжується зустрічним рухом активів (грошових коштів або товарів при бартері)» [7].

В контексті дослідження обліку реалізації товарів в торгівлі найбільш вдало, на наш погляд, трактує продаж товарів О.В. Фоміна, яка зазначає, що «продаж – це тристоронній процес доведення товару до споживача, у якому в момент продажу, по-перше, передаються права власності на об'єкт продажу від продавця до покупця й визнається очікуване надходження економічних вигод – виручка, по-друге, визнаються витрати, а по-третє, здійснюється зіставлення доходів і витрат, що дає можливість визначити фінансовий результат від продажу – прибуток, збиток або беззбитковість» [9, с. 10].

З огляду на викладене пропонуємо розглядати реалізацію товарів у торгівлі як процес переходу права власності на активи від одного суб'єкта господарювання до іншого за плату.

За твердженням А.В. Калини, товаром є річ, яка призначена для продажу або обміну на інші цінності. У широкому значенні під товаром розуміють матеріальну або нематеріальну власність, яка реалізується на ринку. Товаром можуть бути продукти як фізичної, так і розумової праці, результат послуги, сама здатність до праці, земля та її надра, тобто все, що має споживчу та продажну вартість і може обмінюватись на інший товар (гроші) власником цієї споживчої вартості [3, с. 45].

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку торговельного підприємства інформації про товари і розкриття її у фінансовій звітності визначає Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», згідно з яким «товари – це матеріальні цінності, що придбані (отримані) та утримуються підприємством / установою з метою подальшого продажу» [6].

Бухгалтерський облік товарів та їх реалізації є основною ділянкою бухгалтерського обліку підприємства роздрібної торгівлі, яка забезпечує визначення і контроль за точністю і об'єктивністю основного показника його діяльності – обсягу роздрібного товарообігу та доходу як джерела покриття витрат обігу та створення прибутку. З огляду на це вважаємо, що для формування цілісної облікової системи, яка б повністю задовольняла інформаційні потреби й вимоги користувачів щодо ефективного управління реалізацією товарів, необхідними є врахування особливостей комерційної діяльності торговельних підприємств та відповідна організація облікового процесу.

На думку Г.Г. Іванова, характерні особливості комерційної діяльності торговельних підприємств полягають у таких положеннях:

1) асортимент товарів здебільшого залежить від характеру попиту й особливостей контингенту, що обслуговується, його професійного, національного, вікового складу, купівельної спроможності, умов праці та побуту;

2) підприємства організаційно та торговельно-технологічно досить автономні й самостійні в процесі реалізації товарів, і кожне має свої доходи та витрати, які можна врахувати і зіставити;

3) підприємства максимально наближені до споживачів, а за розміром порівняно невеликі,

що дає можливість швидко реагувати на зміни ринкової ситуації;

4) попит на товари та послуги торговельних підприємств з урахуванням профілю діяльності схильний до значних коливань за порами року, днями тижня і навіть годинами доби;

5) поряд з реалізацією товарів підприємства надають великий обсяг додаткових послуг з метою залучення покупців [2, с. 12].

Організація обліку реалізації товарів на підприємствах роздрібної торгівлі забезпечує:

– виконання плану товарообігу, підготовку інформації, необхідної для керування всіма службами підприємства;

– перевірку правильності документального оформлення, законності і цілеспрямованості операцій, своєчасне і повне їх відображення в обліку;

– правильність списання товарних втрат;

– дотримання правил проведення інвентаризацій, своєчасне виявлення і відображення в обліку їх результатів [8, с. 110].

Завдання організації системи обліку товарів на підприємствах роздрібної торгівлі полягають у:

– оптимальному функціонуванні системи обліку, що створює умови для формування облікової, контрольної і аналітичної інформації в оптимальному режимі;

– визначенні важелів контролю і управління цими системами, а також у методах їх використання для різних рівнів від керівників підрозділів обліку, контролю та аналізу до керівництва підприємства;

– створенні сприятливих умов праці спеціалістів обліку (визначення обсягу робіт, конкретизація і розмежування відповідальності за виконання облікових, контрольних і аналітичних операцій та надання інформації внутрішнім і зовнішнім користувачам);

– запровадженні наукових досягнень у практику технології обліку на суб'єкті господарювання будь-якого виду;

– наявності облікової, контрольної та аналітичної інформації за необхідними розрізами, у встановлені терміни для досягнення її корисності та забезпечення вимог внутрішніх і зовнішніх користувачів [10, с. 299].

Вважаємо, що для забезпечення формування достовірної і точної інформації про обсяг реалізації товарів в обліковій системі підприємства роздрібної торгівлі доцільним є оптимальне поєднання комплексу умов та елементів облікового процесу з рівнями управління продажами товарів (вищий – управління обліковою системою і товарорухом загалом,

контроль і аналіз комерційної діяльності, розроблення альтернативних рішень щодо збуту товарів; середній – вирішення завдань на рівні комплексу задач бухгалтерського обліку реалізації товарів; нижчий – оброблення фактичних даних щодо товароруку в системі оперативного обліку), а також удосконалення діючої практики обліку реалізації товарів в частині документального відображення відповідних господарських операцій та їх відбиття на рахунках бухгалтерського обліку.

Вдосконалення облікової документації і документообігу, на наш погляд, має здійснюватися в таких напрямках:

- підвищення оперативності оформлення та обробки інформації щодо процесу реалізації товарів;

- збільшення рівня об'єктивності аналітичної інформації, яка знаходиться в первинних документах;

- зростання контролю з обліку вибуття товарів та виробничих запасів;

- забезпечення економії витрат ресурсів та праці на документування й оброблення документів.

Для забезпечення скорочення часу на виписку і облікову обробку товарно-транспортних накладних та виписаних на їх основі приймальних квитанцій організацій-покупців пропонуємо ліквідувати недоліки типових форм (зокрема, в частині відображення даних щодо тари в товарно-транспортних накладних, де вони наводяться двічі, а саме строки «відпустив» та «прийняв» розміщуються на зворотній стороні вказаного документа, в результаті чого бухгалтер має переписувати їх на лицьову сторону) і виразити у формі одного документа дані товарно-транспортних накладних і квитанцій. Має бути так, щоб дані приймальної квитанції продовжували зміст і доповнювали реквізити товарно-транспортної накладної, що не лише прискорить оброблення первинних документів, але й дасть змогу забезпечити відповідність даних товарно-транспортних накладних і квитанцій організацій-покупців, тим більше, коли на декілька накладних виписується одна квитанція.

В процесі реалізації товарів замість виписування накладних та рахунків-фактур доцільніше було б оформляти накладну-рахунок на відпуск товарно-матеріальних цінностей, яку слід виписувати в трьох примірниках, один з яких має залишатися на підприємстві, а два інших мають видаватися покупцеві, з яких один примірник використовується для оприбуткування цінностей, що надходять на

склад, а інший – разом з платіжним дорученням передається в обслуговуюче відділення банку з метою оплати. Накладна-рахунок має об'єднати основні реквізити тих документів, які вона заміняє, а саме найменування, місце знаходження і банківські реквізити відвантажувача і одержувача товарів, підставу для відпуску, ціну, суму до оплати [11].

Пріоритетним напрямом удосконалення діючої практики обліку в контексті формування системи інформаційної підтримки управління реалізацією товарів є також деталізація показників продажу для забезпечення накопичення інформації щодо отриманих доходів, здійснених витрат і фінансових результатів.

Аналітичну деталізацію інформації щодо продажу товарів для визначення фінансових результатів, доходів і витрат на торговельних підприємствах пропонується здійснювати за такими критеріями:

- 1) спрямованість інформаційних потоків (зовнішні, внутрішні);

- 2) об'єкти аналітики, товарні групи, товарні позиції, трендові компанії.

З огляду на те, що підприємство, згідно з діючим законодавством, має право самостійно приймати рішення щодо ведення аналітичного обліку та відкриття рахунків третього і нижчих порядків, вважаємо за доцільне ввести рахунки третього порядку до рахунку 702 «Дохід від реалізації товарів»: 7021 «Дохід від реалізації товарів», 7022 «Дохід від реалізації товарів за дисконтними картками», 7023 «Дохід від реалізації товарів зі знижками», 7024 «Дохід від реалізації товарів в період розпродажу», 7025 «Дохід від реалізації товарів за іншими заходами впливу на обсяги продажу товарів», а також до рахунку 704 «Вирахування з доходу»: 7041 «Вирахування з доходу за товари, повернені покупцями»; 7042 «Сума знижок, наданих покупцям», 7043 «Інші вирахування з доходу». Це не лише забезпечить деталізацію облікової інформації щодо результатів продажу товарів, але й дасть змогу організувати дієву систему управлінського обліку та внутрішньої звітності на підприємстві, суттєво підвищити якісний рівень внутрішнього контролю й аналізу товароруку.

Висновки з цього дослідження. За результатами проведених досліджень можна визнати, що торговельна діяльність – це ініціативна, самостійна діяльність юридичних осіб і громадян щодо здійснення купівлі та продажу товарів народного споживання з метою отримання прибутку. Торговельна діяльність підприємств забезпечує безперервний про-

цес руху активів у формі товарів від виробничих підприємств різних форм власності до безпосередніх споживачів. Для забезпечення торговельної діяльності підприємства здійснюють операції купівлі-продажу товарів. Внесені пропозиції сприятимуть підвищенню

ефективності відображення реалізації товарів в обліковій системі підприємства роздрібною торгівлі і забезпечать формування релевантної інформації для прийняття ефективних і своєчасних управлінських рішень за кожним напрямом продажу.

ЛІТЕРАТУРА:

1. ДСТУ 4303:2004 «Роздрібна та оптова торгівля. Терміни та визначення понять» від 1 липня 2005 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.profiwins.com.ua/ru/directories1/dstu4303.html>.
2. Иванов Г.Г. Экономика и организация деятельности торгового предприятия : [учебное пособие] / Г.Г. Иванов и др. ; под общ. ред. А.Н. Соломатина. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 295 с.
3. Сучасний економічний аналіз і прогнозування (мікро- та макрорівень) : [навч. посіб.] / [А.В. Калина, М.Л. Конєва, В.О. Яценко]. – К. : МАУП, 2011. – 272 с.
4. Пальчук П.М. Ліцензування торговельної діяльності в Україні : дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.07 «Адміністративне право і процес; фінансове право; інформаційне право» / П.М. Пальчук. – К., 2008. – 224 с.
5. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI // Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» : Наказ Міністерства фінансів України Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» від 20 жовтня 1999 р. № 246, втратив чинність [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.
7. Сливка Я.В. Проблематика використання термінів «продаж», «реалізація», «збут» / Я.В. Сливка // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу : міжнародний збірник наукових праць. Серія: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. – 2011. – Вип. 2 (20). – С. 434–447.
8. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність : [підручник] / Н.М. Ткаченко. – 3-тє вид., перероб. та доп. – К. : Алерта, 2008. – 926 с.
9. Фоміна О.В. Облік і аудит в управлінні продажами товарів : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / О.В. Фоміна ; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К., 2008. – 21 с.
10. Чабанюк О.М. Облік товарів у системі управління підприємств роздрібною торгівлі / О.М. Чабанюк, Н.О. Юганович // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.3. – С. 297–301.
11. Ярошенко А.С. До питання обліку товарів на підприємствах / А.С. Ярошенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789.pdf>.

Оренда державної нерухомості: облік та оподаткування

Китайчук Т.Г.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та оподаткування в галузях економіки
Вінницького національного аграрного університету

У статті досліджено нормативно-правове регулювання оренди державного майна та методологічні засади формування обліково-інформаційного забезпечення управління орендними операціями в бюджетних установах. На підставі проведеного дослідження систематизовано порядок обліку та оподаткування орендних операцій шляхом поліпшення організації синтетичного та аналітичного обліку за окремими субрахунками у суб'єктів орендних відносин, що сприятиме покращенню якості інформації про реальний стан здійснення таких операцій.

Ключові слова: оренда, нерухомість, державне майно, облік, податок на додану вартість, бюджетні установи.

Китайчук Т.Г. АРЕНДА ГОСУДАРСТВЕННОЙ НЕДВИЖИМОСТИ: УЧЕТ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

В статье исследованы нормативно-правовое регулирование аренды государственного имущества и методологические основы формирования учетно-информационного обеспечения управления арендными операциями в бюджетных учреждениях. На основе проведенного исследования систематизирован порядок учета и налогообложения арендных операций путем улучшения организации синтетического и аналитического учета по отдельным субсчетам у субъектов арендных отношений, что будет способствовать улучшению качества информации о реальном состоянии осуществления таких операций.

Ключевые слова: аренда, недвижимость, государственное имущество, учет, налог на добавленную стоимость, бюджетные учреждения.

Kytaichuk T.G. RENTAL PROPERTY STATE: ACCOUNTING AND TAXATION

In the article the legal regulation of the lease of state property and methodological bases of formation of accounting and information support of lease operations management in budgetary institutions. Based on the study systematically the accounting and taxation of rent operations by improving of synthetic and analytical accounting for individual sub-accounts in the subjects of rent relations, which will help improve the quality of information about the real state of such operations.

Keywords: rent, property, state property, accounting, VAT, public institutions.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Оренда – досить різнобічна господарська операція, яка пов'язана з вирішенням цілого ряду питань юридичного, податкового і бухгалтерського характеру. Її проблемність полягає в тому, що різні види орендних операцій бюджетних установ регулюються численними нормативно-правовими актами, пояснюються чималою кількістю роз'яснень щодо їх обліку і порядку оподаткування та водночас характеризуються практично повною відсутністю нормативного регулювання питань організації їх контролю.

Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 5 жовтня 2016 р. № 803-р затверджено заходи щодо запобігання корупції в міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади.

Тому Кабінет Міністрів України доручив Фонду державного майна:

– організувати проведення до кінця 2018 р. реєстрації нерухомого майна держпідпри-

ємств, їх об'єднань, установ, організацій з наданням відповідної інформації фонду з метою внесення до Єдиного реєстру об'єктів державної власності;

– вдосконалювати методику оцінки державного майна перед передачею майна в оренду, приватизацією тощо;

– створити та регулярно наповнювати та оновлювати єдиний повний відкритий реєстр нерухомого майна державних підприємств, установ та організацій із зазначенням розпорядників майна (суб'єктів управління), призначення майна (виду майна), інформації щодо передачі майна (його частин) в оренду, визначення майна, яке тимчасово не використовується; оприлюднювати зазначений реєстр у форматі відкритих даних;

– формувати реєстр договорів оренди державного майна, орендодавцем якого є Фонд державного майна, його регіональні відділення та представництва, із зазначенням

умов передачі майна в оренду, вартості такої оренди, орендарів майна тощо з подальшою інтеграцією даних до Єдиного реєстру об'єктів державної власності.

Отже, становлення і подальший розвиток ринкової економіки потребує реформування усіх сфер економічної діяльності, вдосконалення наявних та використання принципово нових методів і способів організації господарських процесів. Саме тому подальший розвиток оренди вимагає поглиблених наукових досліджень у напрямі вдосконалення організації обліку орендних операцій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз літературних джерел свідчить про поглиблення досліджень вчених-обліковців у сфері бюджетного обліку. Над питаннями обліку та оподаткування орендних операцій бюджетних установ працював ряд відомих вчених, зокрема П.Й. Атамас [1], О.О. Дорошенко [2], М.А. Зварич [3], Л.М. Лученко [3], Р.Т. Джого, О.В. Любер [4], Т.В. Кирик [5], Є.Ю. Шара.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, незважаючи на досить широкий спектр досліджень вітчизняних учених з цієї тематики, окремі питання досі залишаються опрацьовані недостатньо. Праці зазначених вчених не висвітлюють повною мірою питання обліку господарської діяльності бюджетних установ загалом, а також орендних операцій зокрема.

Багато досліджень присвячені окремим аспектам орендних операцій, тоді як комплексні дослідження особливостей обліку оренди з урахуванням вимог податкового законодавства сьогодні відсутні.

За умов впровадження нових стандартів бухгалтерського обліку проведення досліджень у державному секторі є необхідним і першочерговим завданням вчених. Вирішення потребують методологічні і організаційні проблеми, що викликано складними умовами, в яких сьогодні функціонують бюджетні установи України.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження вітчизняного досвіду бухгалтерського обліку оренди нерухомого майна бюджетних установ в умовах запровадження НП(С)БОДС, розроблення практичних рекомендацій щодо вдосконалення діючої системи бухгалтерського обліку та оподаткування господарської діяльності, зокрема оренди нерухомого майна бюджетних установ в умовах трансформації до міжнародних стандартів бухгалтерського

обліку у державному секторі для забезпечення ефективного управління державним та комунальним майном.

Виклад основного матеріалу дослідження. Методологічні засади формування обліково-інформаційного забезпечення управління орендними операціями в бюджетних установах регулюються Положенням з бухгалтерського обліку необоротних активів бюджетних установ [6], НП(С)БОДС 126 «Оренда» [7], Методичними рекомендаціями з бухгалтерського обліку основних засобів суб'єктів державного сектору [8] та іншими нормативними актами.

Наказом Фонду державного майна України регіональному відділенню по Вінницькій області встановлено завдання щодо забезпечення надходження коштів від орендної плати до Державного бюджету у 2016 р. на загальну суму 10 200,0 тис. грн. Фактично регіональним відділенням протягом I кварталу 2016 року направлено до Державного бюджету від оренди державного майна 3 903,612 тис. грн.. виконання річного плану становить 38,3%.

З метою зменшення фінансового навантаження на орендарів, збільшення привабливості оренди держмайна і забезпечення стабільних надходжень до державного бюджету від оренди Кабінет Міністрів України Постановою від 2 листопада 2016 р. № 783 знизив до 0,7 коефіцієнт розрахунку вартості оренди об'єктів державної власності.

До 31 грудня 2019 р. за згодою орендаря орендні ставки, визначені відповідно до додатка 1 до Методики розрахунку орендної плати за державне майно та пропорції її розподілу, затвердженої Постановою Кабінету Міністрів України від 4 жовтня 1995 р. № 786 [9], застосовуються в розмірі 70 відсотків встановленого обсягу. Ця тимчасова міра вводиться на три роки, але до документа також внесено вимогу про проведення аналізу дії знижених ставок оренди через рік, і за необхідності, їх перегляду.

Організаційні відносини, пов'язані з передачею в оренду майна державних підприємств, установ, організацій та іншого окремого індивідуально визначеного майна, що знаходиться в державній і комунальній власності підприємств, регулюються Законом України «Про оренду державного та комунального майна» від 26 вересня 2013 р. № 2269-XII [10].

Чинна сьогодні процедура оренди державного майна передбачена ст. 9 Закону № 2269-XII і Порядком проведення конкурсу на право оренди державного майна, що затверджений

Постановою Кабінету Міністрів України від 31 серпня 2011 р. № 906 [11].

На практиці саме відсутність достатніх правових знань з орендних операцій не дає змогу бухгалтерам бюджетних установ правильно відобразити їх в бухгалтерському обліку та, відповідно, скласти достовірну звітність. Це здебільшого призводить до втрат бюджету або до незаконних видатків, що «ускладнює» взаємини з контролюючими органами.

Під час передачі майна (приватного, комунального чи державного) в оренду укладається договір оренди, який містить інформацію про об'єкт оренди і його вартість, термін дії договору, розмір і порядок сплати орендної плати, порядок її використання, обов'язковість оцінки майна, відповідальність сторін тощо.

Законом від 17 травня 2012 р. № 4709-VI були внесені зміни до Закону № 2269-XII, яким було на постійній основі передбачено переважно конкурсний порядок передання держмайна в оренду: встановлено основні засади проведення конкурсу, строки проведення відповідних процедур, випадки, коли конкурс не проводиться, а договір оренди укладається без конкурентних процедур.

Державні та комунальні підприємства, установи та організації можуть бути орендодавцями щодо нерухомого майна, загальна площа якого не перевищує 200 кв. м на одне підприємство, установу, організацію, та орендодавцями іншого окремого індивідуально визначеного майна (наприклад, орендодавцями обладнання, автомобіля).

У разі визначення орендаря на конкурсних засадах орендна плата, розрахована за Методикою № 786, застосовується як стартова, а її розмір може бути збільшено за результатами такого визначення.

Передбачені Методикою № 786 формули призначені для розрахунку річної орендної плати. На її основі вже розраховуються плата за перший та наступні місяці оренди або плата за менший період (наприклад, добова).

Під час визначення орендної плати за перший місяць оренди враховується індекс інфляції за період, що минув з дати оцінки майна. В подальшому під час сплати орендної плати щомісяця наростаючим підсумком також враховується індекс інфляції.

Методика № 786 в п. 17 передбачає порядок розподілу орендної плати між орендодавцем, балансоутримувачем та бюджетом. Відповідні пропорції розподілу залежать від того, який суб'єкт виступає орендодавцем за договором, а також від виду орендованого майна. Для зручності інформацію наведемо у табличній формі (табл. 1).

На жаль, чинним законодавством не врегульовано питання щодо того, хто саме має розподіляти орендну плату, установлену договором, між бюджетом і балансоутримувачем: орендар або орендодавець. Однак, якщо виходити з вимог Типового договору оренди [12], можна сказати, що розподіляти орендну плату повинен саме орендар. Тобто орендна плата сплачується орендарями самостійно: частина – орендодавцеві, частина – до бюджету.

Особливості відображення записів у бухгалтерському обліку полягають у правильному визначенні майна, яке орендується, того, для яких цілей воно використовується і з якого фонду необхідно проводити видатки (загального чи спеціального).

Відповідно до п. 4 ст. 13 Бюджетного кодексу України [13] власні надходження бюджетних установ включаються до спеціального фонду

Таблиця 1

Розподіл орендної плати між її отримувачами

Об'єкт оренди	До державного бюджету	Орендодавцю
Орендодавець – Фонд державного майна України		
Цілісний майновий комплекс	100%	
Нерухоме майно держпідприємств (за винятком підприємств кінематографії, які належать до сфери управління Мінкультури на період до 31 грудня 2016 р.)	70%	30%
Майно, яке не ввійшло до статутного фонду державних підприємств, створених у процесі приватизації	100%	
Об'єкти житлового фонду, які не ввійшли до статутного фонду державних підприємств	70%	30%
Орендодавець – держпідприємство (організація)		
Цілісний майновий комплекс структурного підрозділу підприємства, нерухоме майно	30%	70%

бюджету. Надходження від плати за послуги (включаючи плату за надання адміністративних послуг), що надаються бюджетними установами згідно із законодавством, зокрема орендна плата, належать саме до власних надходжень бюджетних установ. Отже, зараховувати орендну плату, яка залишається в розпорядженні орендодавця, треба до спеціального фонду як власні надходження, а от частину, що перераховують до місцевого бюджету, – до загального фонду місцевого бюджету.

Якщо орендар отримав в оренду нерухомість (приміщення) від державної установи (балансоутримувача), то сума орендної плати в договорі зазначається без урахування ПДВ, нарахування ПДВ на суму орендної плати здійснюється відповідно до законодавства.

У п. 188.1 Податкового кодексу України (ПКУ) [14] сказано, що для цілей ПДВ база оподаткування визначається, виходячи із ціни договору. Отже, об'єктом оподаткування буде базовий розмір місячної суми орендної плати.

Податкові зобов'язання з ПДВ виникають у балансоутримувача за правилом першої події (п. 187.1 ПКУ).

На дату виникнення податкових зобов'язань підприємство-балансоутримувач має виписати орендареві податкову накладну на всю суму орендної плати, передбачену договором оренди. Причому незалежно від того, хто здійснює розподіл орендної плати (орендар чи сам балансоутримувач).

Під час перерахування сум оренди орендареві необхідно оформити три платіжні документи:

1) документ на перерахування до бюджету 70% суми орендної плати без урахування ПДВ;

2) документ на перерахування балансоутримувачу другої частини орендної плати (30%) і, крім того, ПДВ на цю частину;

3) на перерахування балансоутримувачу суми ПДВ, яка припадає на частину орендної плати, що сплачується до бюджету.

Підпунктом 196 1.15 ПКУ передбачено, що операції зі сплати орендної плати не є об'єктом обкладення ПДВ за дотримання таких умов:

– якщо в оренду передається цілісний майновий комплекс;

– якщо орендодавцем, згідно з договором оренди, є орган державної влади або орган місцевого самоврядування, при цьому орендний платіж у повному обсязі перераховується орендарем до бюджету.

Отже, розглянемо особливості відображення в бухгалтерському обліку бюджетних установ передачі та отримання нерухомого майна в оренду.

Приклад: у травні 2016 р. орендар (бюджетна установа) отримав в оренду приміщення в держпідприємства. Згідно з умовами договору сума щомісячної орендної плати становить 50 000 грн. (крім того, ПДВ становить 10 000 грн.). Орендна плата за перші два місяці оренди (травень і червень) сплачується авансом, цю суму орендар розподіляє таким чином: 70 000 грн. перераховує до держбюджету; 30 000 грн. і ПДВ у сумі 20 000 грн. – орендодавцю (двома платіжками). Орендодавець на дату отримання передоплати випишує податкову накладну на всю суму орендної плати за два місяці – 100 000 грн. (крім того, ПДВ становить 20 000 грн.).

Відображення в обліку операцій оренди в орендодавця, що є бюджетною установою, наведемо в табл. 2.

П.І. Атамас [1], а також багато інших науковців та практиків для відображення доходів від надання майна в оренду використовують рахунок 74 «Інші доходи», який має тільки один субрахунок 741 «Інші доходи бюджетних установ», що призначено для узагальнення

Таблиця 2

Облік орендних операцій у орендодавця, що є бюджетною установою

Зміст господарської операції	Кореспондуючі рахунки		Сума, грн.
	Дебет	Кредит	
Надходження передоплати від орендаря (30%), зокрема ПДВ	323	364	36 000
Надходження суми ПДВ від орендаря, яка припадає на частину орендної плати, що сплачується до бюджету	323	364	14 000
Нарахування орендної плати за використання нерухомого майна, зокрема ПДВ	364	711	50 000
Відображено податкові зобов'язання з ПДВ	711	641	20 000
Перераховано ПДВ до бюджету	641	323	20 000

інформації про доходи від плати за надані послуги установою згідно із законодавством, якщо нарахована плата за розрахунком не може бути в повному обсязі віднесена на певний вид доходу спеціального фонду, а також про доходи за фінансовими інвестиціями, які оцінюються за амортизованою собівартістю (на суму амортизації дисконту), та відсотки за фінансовими інвестиціями.

Також на субрахунок 741 ведеться облік доходів від відновлення корисності, курсових різниць, суми дооцінки активів та доходів, пов'язаних зі спільною діяльністю без створення юридичної особи.

Отже, облік доходів від надання майна в оренду виглядає таким чином.

Бюджетний кодекс [13] зазначає, що зараховувати орендну плату, яка залишається в розпорядженні орендодавця, треба до спеціального фонду як власні надходження. Тому

вважаємо використання рахунку 74 «Інші доходи» недоречним, адже навіть з метою оподаткування здача майна в оренду вважається постачанням послуг. Саме тому доцільним є, на нашу думку, для обліку доходів від надання майна в оренду використовувати рахунок 71 «Доходи спеціального фонду», який призначено для узагальнення інформації про доходи спеціального фонду установи на її утримання.

Порядок застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ, який затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 26 червня 2013 р. № 611 [15], також прямо вказує на те, що на субрахунок 711 «Доходи за коштами, отриманими як плата за послуги» обліковуються надходження від плати за послуги, що надаються установою згідно із законодавством (плата за послуги, що надаються установою згідно з її

Таблиця 3

Облік орендних операцій у орендодавця, що є бюджетною установою

Зміст господарської операції	Кореспондуючі рахунки		Сума, грн.
	Дебет	Кредит	
Надходження передоплати від орендаря (30%), зокрема ПДВ	323	364	36 000
Надходження суми ПДВ від орендаря, яка припадає на частину орендної плати, що сплачується до бюджету	323	364	14 000
Нарахування орендної плати за використання нерухомого майна, зокрема ПДВ	364	741	50 000
Відображено податкові зобов'язання з ПДВ	741	641	20 000
Перераховано ПДВ до бюджету	641	323	20 000
З коштів, що надійшли, виділяємо доходи від надання орендних послуг	741	711	30 000

Таблиця 4

Облік орендних операцій у орендаря, що є бюджетною установою

Зміст господарської операції	Кореспондуючі рахунки		Сума, грн.
	Дебет	Кредит	
Перераховано орендну плату орендодавцю (30%), зокрема ПДВ	675	323	36 000
Перераховано орендну плату до бюджету (70%)	642	323	70 000
Перераховано ПДВ орендодавцю, яка припадає на частину орендної плати, що сплачується до бюджету	675	323	14 000
Отриманий в оренду від орендодавця об'єкт оренди згідно з актом приймання-передачі	01	–	120 000
Виставлений орендодавцем рахунок на оплату послуг оренди	811–813	675	100 000
ПДВ у складі орендної плати, списаний на витрати бюджетної організації (неплатник ПДВ)	811–813	675	20 000
Повернено орендодавцю об'єкт оренди згідно з актом приймання-передачі у зв'язку із закінченням терміну дії договору оренди або його розірванням	–	01	120 000

основною діяльністю; надходження установи від додаткової (господарської) діяльності; плата за оренду майна установ; надходження установи від реалізації в установленому порядку майна (крім майна, доходи від продажу якого вважаються доходами відповідного бюджету)). Відображення в обліку операцій оренди в орендаря, що є бюджетною організацією, наведено в табл. 4.

Отже, коли орендна плата розподіляється між бюджетом (куди сплачується безпосередньо) і орендодавцем (підприємством-балансоутримувачем), на практиці часто виникають питання щодо сплати ПДВ з цих операцій. Типовий договір оренди держмайна [12] оминає це питання, передбачаючи у своїх пп. 3.2, 3.6, що орендна плата перераховується до державного бюджету та балансоутримувачу щомісяця не пізніше 15 числа місяця відповідно до пропорцій розподілу, установлених КМУ і чинних на кінець періоду, за який здійснюється платіж, а нарахування ПДВ на суму орендної плати здійснюється у порядку, визначеному законодавством.

Оскільки вся сума орендної плати за договором є базою оподаткування ПДВ, орендодавець має видати орендареві податкову накладну із сумою ПДВ, виходячи з повного розміру орендної плати. Однак йому (орендодавцеві) перераховується не вся, а лише відповідна частина коштів.

На практиці під час укладання договорів оренди в таких випадках передбачається, що орендодавцеві перераховуються не лише належна йому частина коштів, але й ПДВ з усієї суми. І він тоді виписує податкову накладну і сплачує ПДВ до бюджету на загальних засадах (див. приклад).

Як відомо, «білі плями» у законодавстві швидко заповнюються не найкращим для держави чином та спричиняють суперечливі та конфліктні ситуації, які на практиці не вирішуються навіть у судовому порядку. Від неврахування у кошторисі певних витрат страждають державні інтереси, тому що на суму вказаних вище витрат недоотримуються податки (зокрема, податок на додану вартість) [4].

Відповідно до п. 10 ст. 201 ПКУ під час здійснення операцій з постачання товарів / послуг платник податку – продавець товарів / послуг зобов'язаний в установлені терміни скласти податкову накладну, зареєструвати її в Єдиному реєстрі податкових накладних (далі – ЄРПН) та надати покупцю за його вимогою.

Водночас пп. 15 п. 1 ст. 196 ПКУ визначено, що операції з оплати орендної плати чи кон-

цесійного платежу за договорами, відповідно, оренди чи концесії цілісного майнового комплексу державного чи комунального підприємства (його структурного підрозділу), якщо орендодавцями чи концесієдавцями за договорами виступають органи державної влади чи органи місцевого самоврядування, а платежі, відповідно до закону, зараховуються до Державного бюджету України або місцевого бюджету, не є об'єктом оподаткування ПДВ.

Таким чином, операції з оплати орендної плати за надане в оренду державне майно не є об'єктом оподаткування за дотримання таких умов:

- в оренду надається цілісний майновий комплекс державного підприємства (його структурного підрозділу);

- орендодавцем, згідно з договором, виступає орган державної влади;

- орендні платежі у повному обсязі зараховуються до Держбюджету України.

При цьому у разі недотримання будь-якої із зазначених умов операція з оплати орендної плати за надане в оренду державне майно підлягає оподаткуванню ПДВ у загальнозвстановленому порядку за ставкою 20 відсотків.

У такому випадку на дату виникнення податкових зобов'язань з ПДВ державне підприємство, що є орендодавцем, зобов'язане скласти податкову накладну на всю суму орендної плати, передбачену договором оренди (незалежно від того, що ця сума підлягає розподілу), і зареєструвати її в ЄРПН. У такій податковій накладній в окремому рядку повинна бути виділена сума ПДВ, що нараховується на вартість орендної плати.

Звернемо увагу на те, що нарахування орендної плати припиняється з моменту фактичного повернення орендованого майна за актом прийому-передачі. Якщо об'єкт оренди після закінчення терміну дії договору оренди не переданий орендарем за актом прийому-передачі, останньому нараховується плата за фактичне користування об'єктом в розмірі орендної плати до моменту передачі його за актом прийому-передачі.

Сума, яка підлягає оподаткуванню, відображається в накопичувальній відомості ф. № 409 (меморіальний ордер № 14).

З метою забезпечення прозорості інформації для уповноважених користувачів про отримані доходи від орендної плати, їх використання, а також для контролю і аналізу ефективності використання вільних приміщень бюджетною установою ведеться аналітичний облік в розрізі кожного орендаря.

Згідно зі зробленим розрахунком заповнюються податкові декларації. На суми розрахунків за звітний податковий період бухгалтерські проводки списання доходів у рахунок проведених видатків не здійснюються.

Бюджетна установа, яка зареєстрована в податкових органах як платник ПДВ, зобов'язана складати й подавати до податкового органу за місцем реєстрації декларацію з ПДВ. Декларація подається незалежно від того, виникло у звітному періоді в платника податку податкове зобов'язання чи ні.

Декларація подається протягом 20 календарних днів, наступних за останнім календарним днем звітного місяця, або протягом 40 календарних днів звітного кварталу, якщо звітний період дорівнює звітному кварталу.

Висновки з цього дослідження. Оренда – це засноване на договорі строкове платне користування майном, необхідним орендареві для здійснення підприємницької та іншої діяльності. Операції за договорами оперативної оренди є об'єктом оподаткування ПДВ. Недоотримання орендної плати установами й організаціями впливає на виконання дохідної частини відповідного бюджету, адже не сплачуються відрахування з орендної плати.

На підставі проведеного дослідження систематизовано порядок обліку та оподаткування орендних операцій шляхом поліпшення організації синтетичного та аналітичного обліку за окремими субрахунками у суб'єктів орендних відносин, що сприятиме покращенню якості інформації про реальний стан здійснення таких операцій.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Атамас П.Й. Облік у бюджетних установах : [навч. посібник] / П.Й. Атамас. – К. : Центр учб. л-ри, 2011. – 311 с.
2. Дорошенко О.О. Нові об'єкти обліку бюджетних установ за НП(С)БОДС: Інвестиційна нерухомість / О.О. Дорошенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eztuir.ztu.edu.ua/5442/1/51.pdf>.
3. Бухгалтерський облік у бюджетних установах : [навч. посібник] / [Л.В. Панкевич, М.А. Зварич, Р.С. Бойко, Л.М. Лучечко]. – Львів : Аверс, 2002. – 316 с.
4. Любер О.В. Особливості нарахування експлуатаційних витрат / О.В. Любер [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=3166>.
5. Кирик Т.В. Проблеми облікового відображення відшкодування витрат на утримання комунального майна в Україні / Т.В. Кирик [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/kirik-t-v-problemi-oblikovogo-vidobrazhennya-vidshkoduvannya-vitrat-na-utrimannya-komunalnogo-mayna-v-ukrayini>.
6. Положення з бухгалтерського обліку необоротних активів бюджетних установ : Наказ Міністерства фінансів України від 26 червня 2013 р. № 611.
7. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 126 «Оренда» : Наказ Міністерства фінансів України від 24 грудня 2010 р. № 1629.
8. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів суб'єктів державного сектору : Наказ Міністерства фінансів України від 23 січня 2015 р. № 11.
9. Методика розрахунку орендної плати за державне майно та пропорції її розподілу : Постанова Кабінету Міністрів України від 4 жовтня 1995 р. № 786.
10. Про оренду державного та комунального майна : Закон України від 26 вересня 2013 р. № 2269-ХІІ.
11. Порядок проведення конкурсу на право оренди державного майна : Постанова Кабінету Міністрів України від 31 серпня 2011 р. № 906.
12. Типовий договір оренди індивідуально визначеного (нерухомого або іншого) майна, що належить до державної власності : Наказ Фонду державного майна України від 23 серпня 2000 р. № 1774.
13. Бюджетний кодекс України від 8 липня 2010 р. № 2456-VI / Верховна Рада України.
14. Податковий Кодекс України від 2 грудня 2011 р. № 2755-VI VI / Верховна Рада України.
15. Порядок застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ, який затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 26 червня 2013 р. № 611.

УДК 658.15:005.52

Стратегічний аналіз фінансового потенціалу підприємства

Ковальчук Т.М.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри обліку, аналізу і аудиту
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

Худик О.Б.

аспірант кафедри обліку, аналізу і аудиту
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича

У статті розглянуто проблеми методології стратегічного аналізу фінансового потенціалу на підґрунті моделювання досяжного рівня зростання. Встановлено, що для ефективного управління фінансовим потенціалом необхідно забезпечити узгодженість системи стратегічних цілей підприємства. Розроблено методику стратегічного аналізу фінансового потенціалу підприємства, орієнтовану на конгломеративний тип розвитку.

Ключові слова: леверидж, стратегічний аналіз, стратегічні цілі, темп досяжного зростання, фінансова стратегія, фінансовий потенціал.

Kovalchuk T.M., Khudik O.B. СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены проблемы методологии стратегического анализа финансового потенциала на основе моделирования достижимого уровня роста. Установлено, что для эффективного управления финансовым потенциалом необходимо обеспечить согласованность системы стратегических целей предприятия. Разработана методика стратегического анализа финансового потенциала предприятия, ориентированная на конгломеративный тип развития.

Ключевые слова: леверидж, стратегический анализ, стратегические цели, темп достижимого роста, финансовая стратегия, финансовый потенциал.

Kovalchuk T.M., Khudik O.B. THE STRATEGIC ANALYSIS OF ENTERPRISE'S FINANCIAL POTENTIAL

The methodological problems of financial potential strategic analysis on the basis of accessible growth level modeling are discussed in the article. It is proved that for efficient financial potential management it is necessary to coordinate the system of company's strategic objectives. The methodology of financial potential strategic analysis oriented to conglomerate type of development is substantiated.

Keywords: leverage, strategic analysis, strategic objectives, growth rate attainable, financial strategy, financial potential.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах високого рівня невизначеності та ризику, загострення економічної та політичної нестабільності в країні умовою досягнення глобальних цілей, створення стійких конкурентних переваг і забезпечення інвестиційної привабливості підприємств борошномельно-круп'яної промисловості є нарощення внутрішнього фінансового потенціалу.

Фінансовий потенціал підприємства як об'єкт стратегічного аналізу не може бути статичним. Навпаки, важливою його сутнісною характеристикою є динамічність (поточний фінансовий потенціал, сформований як результат минулої діяльності, визначає можливість функціонування підприємства та довгострокового майбутнього розвитку для зростання наявного потенціалу в перспек-

тиві). Отже, стратегічний аналіз як функція фінансового менеджменту повинен бути орієнтованим на пошук внутрішніх резервів і джерел економічного зростання в стратегічній перспективі. Проте методики вітчизняного фінансового аналізу ще не достатньо збагачені сучасними інноваційними методами дослідження, які б забезпечили вивчення фінансового потенціалу в динаміці та розвитку, а також забезпечили прогнозування його стратегічної поведінки. Все це свідчить про підвищення актуальності розроблення інноваційного методичного підходу до моделювання стратегічної поведінки фінансового потенціалу, спрямованого на забезпечення досягнення стратегічних цілей підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання стратегічного аналізу фінансового потенціалу розглядають такі вітчизняні

та зарубіжні вчені, як І.О. Бланк [1], Дж.К. Ван Хорн [2], В.В. Ковальов [3], Г.О. Крамаренко [4], К.І. Редченко [5], С. Росс [6], Р.С. Хігінс [7].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте досі у стані формування перебувають методологічні та методичні засади означеного аналізу (за реалізації своєї функціональної ролі аналіз не завжди ґрунтується на системному та комплексному підході). Особливої уваги потребують методологічні питання моделювання фінансового потенціалу підприємства для обґрунтування стратегічних управлінських рішень фінансового характеру. Досить повільно відбувається заміна методичного забезпечення стратегічного аналізу, і, як наслідок, сьогодні відсутні методики стратегічного аналізу фінансового потенціалу, орієнтовані на конгломеративний тип розвитку.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у тому, щоб розвинути методику стратегічного фінансового аналізу фінансового потенціалу підприємства на підґрунті концепції моделювання досяжного рівня зростання та визначення ефектів інвестиційного та операційного левелю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегічне управління передбачає залучення нової ймовірнісної інформації, яка виникає в умовах конгломеративного розвитку підприємства. Проте традиційні методики дослідження в умовах асиметрії достовірної інформації не в змозі забезпечити стратегічні управлінські рішення щодо фінансового потенціалу. Це потребує запровадження покрокового переходу від формалізованих прийомів аналізу до динамічних і прив'язки їх до формальної схеми стратегічного аналізу. Методика оцінки рівня та ефективності використання фінансового потенціалу залежить від встановленої мети та системи цілей господарюючого суб'єкта.

У науковій літературі [8–10] досить часто констатується, що основною метою діяльності підприємства є максимізація прибутку протягом фіксованого періоду часу. Це твердження є спрощенням закономірностей господарювання, оскільки не враховує дві важливі обставини. По-перше, у процесі своєї діяльності підприємство не завжди є прибутковим, або рівень прибутку є незначним, що зумовлене переважно впливом зовнішнього середовища. Так, в умовах загострення конкуренції для підприємства зростає значення збереження своєї частки ринку, тому заради

досягнення цієї стратегічної мети в поточному періоді можуть знижувати ціни і, відповідно, скорочувати прибуток. По-друге, необхідно враховувати, що отримання максимального рівня прибутку супроводжується максимальними рівнем ризику, реалізація якого може призвести до зниження результативності діяльності підприємства і, як наслідок, навіть до банкрутства. Тому максимізацію прибутку не можна розглядати як єдину кінцеву мету господарської діяльності.

Останнім часом дедалі більшого розповсюдження одержала модель максимізації ринкової вартості підприємства [1; 11; 12]. При цьому максимізація прибутку стає похідною від більш глобальної мети діяльності підприємства. Для досягнення цієї пріоритетної мети допускається тимчасове скорочення рівня прибутку (в період виведення на ринок нових видів продукції або освоєння нових стратегічних зон господарювання) заради забезпечення стійких перспектив розвитку та досягнення зростання вартості підприємства.

Ще однією альтернативою максимізації прибутку є встановлення ключового пріоритету «максимізація темпів зростання підприємства». На думку У. Баумоля [13], Р. Маррриса [14], основним показником, який характеризує зростання підприємства, є темп зростання обсягу продажу. Відповідно до цього підходу зростання доходу від реалізації відображає позитивне ставлення споживачів до продукції підприємства, конкурентне становище підприємства на ринку і його посилення. Якщо ж обсяг продажу знижується, то підприємство втрачає конкурентні переваги.

Крім розглянутих вище основних цілей своєї діяльності, підприємства можуть обирати й інші орієнтири: максимізація доданої вартості, мінімізація виробничих витрат, підвищення якості продукції, посилення конкурентних позицій шляхом впровадження інновацій тощо.

Отже, мета діяльності підприємства як складної соціально-економічної системи, що характеризується складною структурою взаємодії внутрішніх факторів і безперервним взаємозв'язком із факторами зовнішнього середовища, не визначається одним ключовим критерієм, а може бути адекватно представлена тільки сукупністю цілей. Важливою проблемою є узгодження набору цілей підприємства, оскільки вони можуть мати різну спрямованість і навіть бути суперечливими. Одним із варіантів її вирішення є встановлення пріоритетів, що зумовлює виникнення

ієрархії цілей (основних, проміжних і допоміжних), яка є деревом цілей. В цій ситуації виникає необхідність пошуку оптимальних компромісних рішень, які будуть враховувати різні цільові орієнтири діяльності підприємства.

Стратегічне управління, спрямоване на нарощування фінансового потенціалу підприємства, вимагає ретельного збалансування цілей стосовно обсягів продажів, рентабельності діяльності та структури капіталу. Основне завдання аналізу полягає в обґрунтуванні рівня зростання продажів відповідно до поточного стану фінансового потенціалу підприємства та кон'юнктури товарного та фінансового ринків. У зв'язку з цим зростає значення моделювання рівня досяжного зростання (SGR – sustainable growth rate), тобто обґрунтування максимального рівня зростання обсягу продажів на підґрунті прогнозованих коефіцієнтів рентабельності продажів, структури капіталу та реінвестованого прибутку.

Значну увагу дослідженню цього питання приділили С. Росс, Р. Вестерфілд, Б. Джордан [6, с. 120]. Вони пропонують оцінювати рівень досяжного зростання за допомогою коефіцієнта досяжного зростання:

$$SGR = \frac{P_{BK} * K_p}{1 - P_{BK} * K_p}, \quad (1)$$

де P_{BK} = ЧП/ВК – рентабельність власного капіталу; ЧП – чистий прибуток; ВК – середньорічна вартість власного капіталу підприємства.

Р.С. Хігінс [7] довів, що досягнення бажаного темпу економічного зростання підприємства залежить від фінансової політики, а ефективність управлінських рішень стосовно її коригування визначає досяжність цільового темпу зростання. За цих умов, звичайно, можна погодитися з Р.С. Хігінсом та запропонованою ним концепцією, відповідно до якої обґрунтовується можливий темп приросту обсягів продажу, що не порушує фінансову рівновагу підприємства. На цьому підґрунті запропонована ним модель стійкого зростання:

$$SGR = \frac{ЧП * K_p * A * K_{oa}}{ЧД * BK * K_{фз} * K_{oa} * 100\%} * 100\% = ЧПП * K_p * \quad (2)$$

де ЧП – чистий прибуток; K_p – коефіцієнт реінвестування прибутку (частка чистого прибутку, не розподіленого між власниками); А – середньорічна вартість активів; K_{oa} = ЧД/А – коефіцієнт оборотності активів; ЧД – чистий дохід від реалізації продукції; ВК – середньорічна вартість власного капіталу; $K_{фз}$ = А/ВК – коефіцієнт фінансової залежності.

Реалізація цієї моделі дає змогу визначити оптимальний рівень приросту чистого доходу (виручки) від реалізації продукції на основі підбору базових значень основних її параметрів. Відхилення від оптимального значення дасть змогу визначити потребу додаткового залучення капіталу або виявити надлишковий обсяг фінансових ресурсів через порушення фінансової рівноваги. Отже, побудована таким чином модель та її реалізація дадуть змогу здійснювати управління темпами розвитку підприємства за фінансовими показниками. Проте така статична модель ґрунтується на припущенні, що базовий рівень критичних індикаторів господарської діяльності є незмінним (тобто підприємство функціонує в умовах внутрішньої та зовнішньої стабільності). У сучасних умовах досягти цього неможливо. В умовах нестабільності та ризику вищезазначене породжує об'єктивну необхідність орієнтації стратегічного управління на динамічні моделі зростання. З метою обґрунтування рішень щодо визначення фінансової рівноваги в умовах нетрадиційного розвитку підприємства необхідно стратегічний аналіз будувати відповідно до логіки розвитку підприємства. Для цього запропоновано використовувати динамічну модель фінансової рівноваги.

За результатами дослідження встановлено, що обґрунтування сценарію подій під час порушення стійкого стану повинно здійснюватися із врахуванням зміни фінансового потенціалу. Дж.К. Ван Хорном [2, с. 210–215] доведено, що в дійсності зростання власного капіталу та чистого доходу незбалансовані у часі. Початковий рівень чистого доходу (ЧД₀) і власного капіталу (ВК₀) вводяться в модель як основа для подальшого розвитку подій, а як обмежувальні фактори – сума дивідендів, які підлягають виплаті (Д), й обсяг додатково залучених внесків власників до зареєстрованого капіталу (В). Враховуючи вплив вищезазначених змінних (факторів) та формалізувавши модель (2) на початковий власний капітал, чистий дохід, прогнозні внески власників і дивіденди, одержимо модель (3), яка дає змогу визначити новий рівень чистого доходу, який можна досягнути:

$$SGR = \frac{[(BK_0 + B - D) * (1 + K_{ck}) * K_{oa}]}{1 - ЧПП * (1 + K_{ck}) * K_{oa}} * \left(\frac{1}{ЧД_0}\right) - 1. \quad (3)$$

Розрахунок показника SGR здійснюється на підставі даних фінансової звітності ДП «Неполоковецький КХП» (табл. 1).

Через те, що підприємство не планує зростання власного капіталу за рахунок внесків

власників, розрахований рівень досяжності зростання дорівнюватиме:

$$SGR_1 = \frac{22701,5 * 1,047 * 1,422}{1 - 0,026 * 1,047 * 1,422} * \frac{1}{33835} = 0,0395. \quad (4)$$

Для обґрунтування рівня досяжного зростання нами розроблено такий сценарій, відповідно до якого прогнозне значення коефіцієнта закріплення активів 0,6 (коефіцієнта оборотності активів – 1,667); чиста рентабельність продажу – 0,035, коефіцієнт структури капіталу – 0,09. Тоді рівень досяжного зростання становитиме:

$$SGR_2 = \frac{22701,5 * 1,09 * 1,667}{1 - 0,035 * 1,09 * 1,667} * \frac{1}{33835} = 0,301. \quad (5)$$

Зазначимо, що таке зростання SGR можливе за рахунок підвищення ефективності діяльності, яке приведе до зростання розміру реінвестованого прибутку, і коефіцієнта структури капіталу. До речі, таке зростання чистого доходу можливе тільки в одному році, адже навіть якщо ефективність діяльності залишатиметься на підвищеному рівні, то для підтримання SGR на рівні 30,1% коефіцієнт структури капіталу повинен постійно зростати. За умови, що коефіцієнти структури капіталу, оборотності активів і чиста рентабельність продажів залишаються незмінними, розрахований на кінець майбутнього року рівень досяжного зростання із врахуванням зростання обсягу чистого доходу ($33\,835 * 1,301 = 44\,019$) та власного капіталу ($33\,835 * 1,301 * 0,035 + 22\,701,5 = 24\,242$) дорівнюватиме:

$$SGR' = \frac{24242 * 1,09 * 1,667}{1 - 0,035 * 1,09 * 1,667} * \frac{1}{44019} = 0,068. \quad (6)$$

Отже, модель дає змогу оцінити досяжний рівень зростання за змінних умов на перспективу. Саме тому високий рівень показника SGR одного року не означає, що досягнутий рівень зростання збережеться в майбутньому.

На практиці цього можна досягти за умови, що в подальшому матиме місце позитивний приріст змінних.

За результатами дослідження визначено, що збалансоване зростання власного капіталу досягається за умови пропорційного зростання чистого доходу. Для збалансування двох рівнів зростання потрібно змінити один або декілька показників (коефіцієнт структури капіталу, чисту рентабельність продажів, коефіцієнт оборотності активів). Обґрунтування відповідності показників різних планів зростання в процесі аналізу можна забезпечити, підставляючи різні значення показників у модель рівня досяжного зростання.

В процесі подальшого аналізу потрібно дослідити досяжний темп зростання чистого прибутку та активів. Через той факт, що підприємство у процесі своєї діяльності прагне досягти набір стратегічних цілей шляхом максимізації (мінімізації) відповідних показників (чистого доходу, чистого прибутку, вартості активів, доданої вартості, витрат), важливим питанням методики стратегічного фінансового аналізу є розвиток підходу до моделювання досяжного рівня зростання активів (сукупного капіталу) та чистого прибутку.

У зв'язку з тим, що зростання активів (сукупного капіталу) та чистого прибутку підприємства не пропорційні зростанню чистого доходу (за рахунок наявності у складі ресурсів підприємства постійної частини активів, а у складі сукупних витрат господарської діяльності постійних витрат, які не залежать від обсягу продажу), виникає необхідність визначення впливу інвестиційного левериджу на зміну темпів приросту активів і операційного левериджу на зміну темпів приросту чистого прибутку.

Таблиця 1

**Вихідні дані для моделювання рівня досяжного зростання
ДП «Неполоковецький КХП»**

№	Показник	Значення
1	Середньорічна вартість активів (капіталу), тис. грн.	23 773,5
2	Середньорічна вартість власного капіталу, тис. грн.	22 701,5
3	Середньорічна вартість позикового капіталу, тис. грн.	1 072
4	Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	33 835
5	Чистий прибуток, тис. грн.	833
6	Частка реінвестованого прибутку	1
7	Коефіцієнт чистої рентабельності продажу	0,026
8	Коефіцієнт структури капіталу	0,047
9	Коефіцієнт закріплення активів	0,703
10	Коефіцієнт оборотності активів	1,422

Джерело: [15]

Варто зазначити, що операційний леве-ридж показує залежність прибутку підприємства від рівня постійних витрат у сукупних витратах [16]. Постійні витрати (ПВ) не змінюються пропорційно до обсягу продажу, і, як результат, чиста рентабельність продажів не змінюється пропорційно до зростання чистого доходу. Нехай приріст чистої рентабельності продажів дорівнює y , а питома вага змінних витрат – $PB_{ЗВ}$, тоді:

$$ЧРП_0 * (1 + y) = \left(\frac{ЧД(1 - PB_{ЗВ})}{ЧД} - \frac{ПВ}{ЧД(1 + SGR)} \right) * (1 - T) = (1 - PB_{ЗВ} - \frac{K_{ПВ}}{1 + SGR}) * (1 - T), \quad (7)$$

де $K_{ПВ}$ – відношення постійних витрат до чистого доходу від реалізації продукції.

$$ЧРП_0 * (1 + y) = (1 - PB_{ЗВ} + K_{ПВ}) * (1 - T) + (\frac{K_{ПВ}}{1 + SGR}) * (1 - T). \quad (8)$$

Оскільки $(1 - PB_{ЗВ} + K_{ПВ}) * (1 - T) = ЧРП_0$, то:

$$ЧРП_0 * (1 + y) = ЧРП_0 + (K_{ПВ} - \frac{K_{ПВ}}{1 + SGR}) * (1 - T). \quad (9)$$

$$\text{Звідси: } \frac{K_{ПВ}}{ЧРП_0} * \frac{SGR}{1 + SGR} * (1 - T), \quad (10)$$

$$ТП_{ЧП} = (1 + SGR) * (1 + y) - 1, \quad (11)$$

де $ТП_{ЧП}$ – темп приросту чистого прибутку, T – ставка податку на прибуток.

Отже, якщо темп приросту чистого доходу складає 3,95%, а співвідношення постійних витрат до чистого доходу – 6,3%, то темп приросту чистого прибутку:

$$y = \frac{0,063}{0,026} * \frac{0,0395}{1 + 0,0395} * (1 - 0,18) = 2,42 * 0,04 * 0,82 = 0,079$$

$$ТП_{ЧП} = (1 + 0,0395) * (1 + 0,079) - 1 = 0,1216$$

$$ТП_{ЧП}' = 833 * (1 + 0,1216) = 934 \text{ (тис. грн.)} \quad (12)$$

Виходячи з того, що зростання власного капіталу відбувається тільки за рахунок нерозподіленого прибутку, алгоритм розрахунку його прогнозного рівня буде таким:

$$BK' = BK_0 + ЧП' * K_0 = 23773,5 + 934 * 1 = 24707,5. \quad (13)$$

Ефект більш швидкого зростання чистого доходу від реалізації порівняно з темпами зростання активів ($ТП_A$) (оскільки частина активів підприємства є умовно-постійною у довгостроковому періоді) можна визначити за рахунок інвестиційного леве-риджу. До того ж за рахунок впливу таких умовно-постійних активів (ПА) рівень коефіцієнта оборотності активів за умови зростання обсягу продажу буде змінним, а $SGR \neq ТП_A$. Через те, що приріст коефіцієнта оборотності активів дорівнює

x (пропорційно до чистого доходу від реалізації продукції змінюються лише умовно-змінні активи (ЗА), а інша частина активів залишається постійною), то:

$$ЧД_0 = (ПВ_{ЗА} * ЧД_0 + ПА) * K_{oa0}, \quad (14)$$

$$ЧД_1 = (ПВ_{ЗА} * ЧД_1 + ПА) * K_{oa1}. \quad (15)$$

Знаючи, що $K_{oa1} = K_{oa0} * (1 + x)$, а $ЧД_1 = ЧД_0 * (1 + SGR)$, можна записати рівність:

$$(ПВ_{ЗА} * ЧД_0 * (1 + SGR) + ПА) * K_{oa0} * (1 + x) = (ПВ_{ЗА} * ЧД_0 + ПА) * K_{oa0} * (1 + SGR), \quad (16)$$

$$x = \frac{(ПВ_{ЗА} * ЧД_0 + ПА) * (1 + SGR)}{ПВ_{ЗА} * ЧД_0 * (1 + SGR) + ПА} - 1 = 1 + \frac{ПА * SGR}{(ПВ_{ЗА} * ЧД_0 * (1 + SGR) + ПА)} - 1. \quad (17)$$

Оскільки $ПВ_{ЗА} * ЧД_0 * (1 + SGR) + ПА = A$, то:

$$x = \frac{ПА * SGR}{A} = ПП_{ПА} * SGR, \quad (18)$$

$$ТП_A = \frac{1 + SGR}{1 + ПП_{ПА} * SGR} - 1, \quad (19)$$

де $ТП_A$ – темп приросту активів, $ПВ_{ПА}$ – питома вага умовно-постійних активів у загальній вартості активів, $ПВ_{ЗА}$ – питома вага умовно-змінних активів у загальній вартості активів.

Реалізація цього алгоритму дає змогу визначити, що темп приросту активів з урахуванням питомої ваги постійних активів у загальній вартості активів (55%) і прогнозного рівня зростання обсягів продажу на 3,95% становитиме:

$$ТП_A = \left(\frac{1 + 0,0395}{1 + 0,55 * 0,0395} \right) - 1 = 0,1742, \quad (20)$$

$$A' = 23773,5 * (1 + 0,1742) = 27914,8, \quad (21)$$

$$\Delta A = 23773,5 * 0,1742 = 4141,34 \text{ (тис. грн.)} \quad (22)$$

Результати дослідження засвідчують, що власний капітал підприємства зростає тільки на суму нерозподіленого прибутку (934 тис. грн.), для зростання активів (капіталу) потрібно залучати позиковий капітал (4141,34 – 934 = 3207,34), що приведе до значного зростання коефіцієнта структури капіталу з 0,047 до 0,1298 та підвищення рівня фінансового леве-риджу. Виявлено, що лише частина такого зростання може бути забезпечена за рахунок автоматичного збільшення кредиторської заборгованості, тому фактичний рівень зростання активів підприємства знаходитиметься у інтервалі [24 707,5; 27 914,8].

Висновки з цього дослідження. У статті здійснено теоретичне узагальнення проблем методології стратегічного аналізу фінансового потенціалу на підґрунті моделювання досяжного рівня зростання в нетрадиційних умовах діяльності підприємства. Встановлено, що розроблення управлінських рішень

фінансового характеру повинне виходити з узгодження множини стратегічних цілей підприємства. Розроблено методику стратегічного аналізу фінансового потенціалу підприємства, орієнтовану на конгломеративний тип розвитку. Використання цього підходу до

моделювання стратегічної поведінки фінансового потенціалу для обґрунтування стратегічних рішень фінансового характеру дає змогу спрогнозувати темпи зростання чистого доходу, чистого прибутку, активів (сукупного капіталу), реальні для підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бланк І.О. Фінансовий менеджмент : [навчальний посібник] / І.О. Бланк. – К. : Ельга, 2008. – 724 с.
2. Ван Хорн Дж.К. Основы управления финансами / Дж.К. Ван Хорн ; пер. с англ. ; гл. ред. Я.В. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 1999. – 800 с.
3. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В.В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 512 с.
4. Крамаренко Г.О. Фінансовий аналіз і планування / Г.О. Крамаренко. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 224 с.
5. Редченко К.І. Стратегічний аналіз у бізнесі : [навчальний посібник] / К.І. Редченко. – 2-ге вид., доп. – Львів : Новий Світ 2000, 2003. – 272 с.
6. Основы корпоративных финансов / [С. Росс, Р. Вестерфилд, Б. Джордан]. – М. : Лаборатория базовых знаний, 2001. – 720 с.
7. Хигинс Р. Финансовый анализ: инструменты для принятия бизнес-решений / Р. Хигинс. – М. : Вильямс, 2007.
8. Орехова А.І. Економічна сутність категорії прибуток / А.І. Орехова, А.І. Костюченко // Інноваційна економіка. – 2013. – № 7. – С. 313–316.
9. Рогов А.В. Розвиток системи управління фінансовими результатами підприємства в сучасних умовах / А.В. Рогов // Збірник наукових праць ДЕТУТ. Серія «Економіка і управління» – 2012. – Вип. 21–22. – Ч. 1. – С. 249–254.
10. Скрипник І.М. Соціально-економічна сутність категорії «прибуток підприємства» / І.М. Скрипник, Н.С. Кострубіцька // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Сер.: Економіка і управління. – 2013. – Вип. 25. – С. 287–296.
11. Андрєєва Т.Є. Теоретичні засади формування системи фінансового менеджменту підприємства / Т.Є. Андрєєва, Д.А. Терещенко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 34. – С. 255–259.
12. Фінансовий менеджмент : [підручник] / за заг. ред. Т.А. Говорушко. – Львів : Магнолія 2006, 2014. – 344 с.
13. Business behavior, value and growth / red ed. W.J. Baumol. – Harcourt : Brace and World, 1959.
14. Marris R. The Economic Theory of Managerial Capitalism. Glencoe, IL, Free Press of Glencoe, 1964.
15. SMIDA [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://smida.gov.ua>.
16. Ковальчук Т.М. Стратегічний аналіз : [навч. посіб.] / Т.М. Ковальчук. – Чернівці : Чернівецький нац. ун-т, 2015. – 424 с.

УДК 336.77:330.131.7

Розвиток методичних підходів до оцінки кредитоспроможності позичальників з метою удосконалення аудиту кредитних ризиків

Куліш І.С.

студентка

ННІ БТ «Українська академія банківської справи»

Коренева О.Г.

кандидат економічних наук, доцент,
викладач кафедри бухгалтерського обліку та аудиту
ННІ БТ «Українська академія банківської справи»

У статті розглядаються проблемні аспекти аудиту кредитних операцій банку, а також запропоновано удосконалення аудиту кредитних операцій в частині попередження виникнення проблемної заборгованості та застосування методу стрес-тестування у якості індикатора погіршення фінансового стану позичальника юридичної особи.

Ключові слова: аудит, кредитний ризик, кредитоспроможність, позичальник, інтегральний показник, проблемна заборгованість, стрес-тест.

Кулиш И.С., Коренева О.Г. РАЗВИТИЕ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКОВ С ЦЕЛЬЮ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ АУДИТА КРЕДИТНЫХ РИСКОВ

В статье рассматриваются проблемные аспекты аудита кредитных операций банка, а также предложено усовершенствование аудита кредитных операций в части предупреждения возникновения проблемной задолженности и применения метода стресс-тестирования в качестве индикатора ухудшение финансового состояния заемщика юридического лица.

Ключевые слова: аудит, кредитный риск, кредитоспособность, заемщик, интегральный показатель, проблемная задолженность, стресс-тест.

Kulish I.S., Koreneva O.G. THE DEVELOPMENT OF METHODS TO ASSESS THE CREDITWORTHINESS OF BORROWERS TO IMPROVE AUDIT OF CREDIT RISK

The article deals with the problematic aspects of the audit of credit operations of the bank and asked to improving audit of credit operations in the prevention of bad debts and the application of the method of stress testing as an indicator of the deteriorating financial condition of the borrower legal entity.

Keywords: audit, credit risk, the creditworthiness of the borrower, integral index, bad debts, stress test.

Постановка проблеми. Під впливом зовнішніх чинників кредитна діяльність банків і механізми управління ризиками показали суттєві проблеми в їх організації. Відповідно обсяги недоліків, порушень і зловживань у кредитній сфері є сьогодні суттєвими та зумовили збиткову діяльність багатьох банківських установ, а окремих – банкрутство. За цих умов більшість науковців і практиків переконані, що система внутрішнього контролю та аудиту потребує в деяких напрямках посилення ролі, а в інших – кардинальних змін.

З кожним роком підвищуються ризики, що пов'язані з неповерненням наданих кредитів, тому є необхідним посилення ролі внутрішнього контролю банку, прогресивною формою якого є аудит.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми внутрішнього аудиту в банках і, зокрема, аудиту кредитних операцій розглядають у своїх наукових працях і публікаціях багато вітчизняних учених, а саме: А. М. Герасимович, Л. М. Кіндрацька, О. І. Кіреєв, О. М. Сарахман, О. І. Скаско, Т. С. Смовженко, Г. І. Спьяк, Т. І. Фаріон та ін.

Разом з тим, особливості організації та проведення аудиту кредитних операцій визначені не достатньою. Зокрема, актуальною сьогодні є розробка теоретичних і практичних аспектів аудиту кредитних операцій банку з метою мінімізації виникнення проблемної заборгованості.

Метою статті є виявлення проблемних аспектів аудиту кредитних операцій банку та

удосконалення методичних підходів до оцінки кредитоспроможності позичальників з використанням методу стрес-тестування.

Виклад основного матеріалу. Аудиторська перевірка кредитних операцій спрямована на оцінку якості процедур управління кредитними операціями та їхньої ефективності, ризикованості. Відповідні рівні ризику включають: нецільове використання кредитних коштів, несвоєчасне повернення позикових коштів та процентів, неповернення основного кредитного боргу та несплата процентів за кредит. Тому з метою мінімізації всіх рівнів кредитних ризиків доцільно удосконалити аудит кредитних операцій банку, в частині попередження виникнення проблемної заборгованості. Даний напрям аудиту на відміну від традиційного потрібно здійснювати із більшою регулярністю (щомісячно, щоквартально). Основною метою даного напрямку є перевірка правильності та своєчасності здійснення оцінки кредитоспроможності позичальника кредитним підрозділом, виявлення недоліків, та, у разі їх наявності проведення відповідних заходів щодо їх вирішення, а також оцінка потенційного впливу на основні показники діяльності підприємства факторів

ризиків, що повинні бути спрогнозовані на майбутній період.

У вітчизняній банківській практиці механізм оцінки кредитоспроможності позичальника лише частково регулюється законодавством. Національний банк України в положенні «Про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями» № 351 розробив методику аналізу фінансового стану позичальника, яка обов'язково повинна враховуватися банками [1, с. 4]. Однак наведені в положенні вимоги є мінімально необхідними, і кожен банк може розробити власний підхід з урахуванням своєї специфіки, основних положень кредитної політики та конкретних економічних умов. Отже, кожен банк має право самостійно встановлювати додаткові критерії оцінки, що підвищують вимоги до показників для адекватної оцінки кредитних ризиків і належного контролю за ними. Крім того, банки самостійно визначають значущість кожного із запропонованих НБУ показників індивідуально для кожної групи позичальників з огляду на галузь економіки, сезонність виробництва, ліквідність балансу, обіговість коштів, становище на ринку [2, с. 67].



Рис. 1. Динаміка обсягу простроченої заборгованості та кредитного портфеля банків України за період з 01.01.2008 року по 01.01.2016 року [3, с. 4]

У свою чергу, можна зробити висновок, що оцінка кредитоспроможності позичальників потребує врегулювання внаслідок зміни економічного середовища країни. Одним із наслідків здійснення необ'єктивного аналізу кредитоспроможності позичальників є зростання частки проблемної заборгованості в кредитному портфелі банківської системи України (рис. 1).

За період з 01.01.2010 р. по 01.01.2013 року спостерігається скорочення обсягу прострочених кредитів у кредитному портфелі банку. Станом

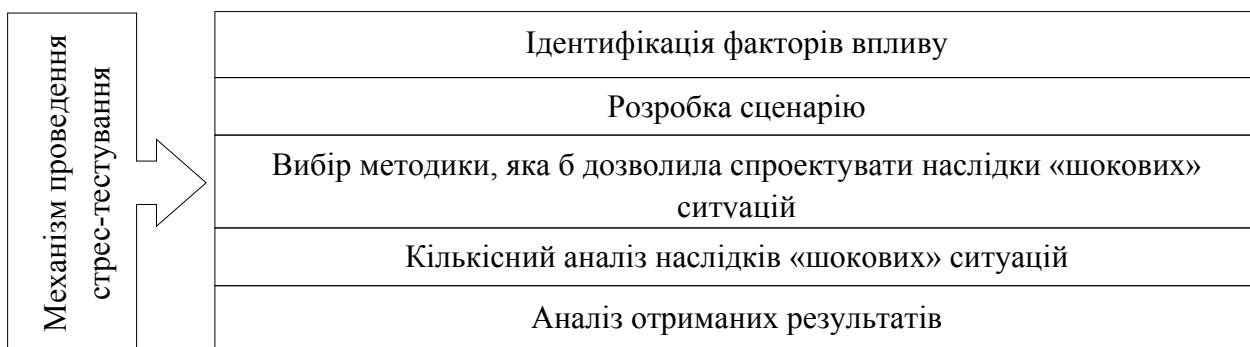


Рис. 2. Механізм проведення стрес-тестування

на 01.01.2016 р. обсяг простроченої заборгованості у кредитному портфелі вітчизняних банків різко зріс і становив 213286 тис. грн., що в 36 разів більше, ніж на 01.01.2008 р. Дане зростання було зумовлено погіршенням фінансового стану позичальників, в результаті чого клієнт не в змозі своєчасно розраховуватися за своїми зобов'язаннями.

Виходячи з цього, можна зробити висновок про те, що вітчизняні науково-методичні підходи щодо оцінки фінансового стану позичальника за даних умов не в повному обсязі враховують фактори, що мають значний вплив.

Для врахування зазначених факторів доцільно удосконалити аудит кредитних операцій банку і запропонувати стрес-тестування позичальника.

Стрес-тестування – оцінка потенційного впливу на основні показники діяльності підприємства факторів ризику, що повинні бути спрогнозовані на майбутній період. Стрес-

тестування передбачає виявлення можливих подій або майбутніх змін економічних умов, які можуть мати несприятливі наслідки для діяльності підприємства, і дає можливість отримати кількісну оцінку його ризиків. Основний підхід до опису параметрів стрес-тестування полягає у визначенні сценаріїв несприятливих стрес-змін макроекономічних факторів.

Сценарій стрес-тестування – це модель можливого розвитку подій під впливом різних факторів ризику, що охоплює всі передумови, виникнення яких може завдати значних збитків фінансовій та економічній стабільності підприємства. Прийнято використовувати експертні та математичні підходи. У даному дослідженні доцільно застосувати експертний метод [5, с. 63].

Під час розроблення сценарію особливу увагу аудиторам необхідно приділяти використанню факторів з максимально негатив-



Рис. 3. Система факторів впливу на рівень кредитоспроможності підприємства-позичальника

ним впливом, що можуть призвести до подій, унаслідок виникнення яких підприємство може зазнати найбільших втрат, та опрацювати варіанти найгіршого розвитку подій.

Доцільно розглянути компонентні складові механізму здійснення стрес-тестування (рис. 2) [4, с. 239].

Однією з найголовніших умов здійснення ефективного стрес-тестування для підприємства є визначення актуальних в даний проміжок часу факторів впливу на його діяльність, що передбачає перший етап даного дослідження. Продемонструємо на прикладі ПАТ «Укрнафта» вплив чинників на основні показники діяльності. У результаті проведеного аналізу системи макроекономічних показників та вивчення специфіки діяльності ПАТ «Укрнафта», було запропоновано комплекс факторів-ризиків, що здійснюють значний вплив на ефективність функціонування даного суб'єкта господарювання, і, як наслідок – на рівень його кредитоспроможності (рис. 3).

Слід розглянути вищенаведені фактори впливу детальніше. Під фіскальною політикою держави розуміється підвищення рівня податкового навантаження на підприємство у зв'язку зі складною політичною та економічною ситуацією в країні.

Цінова політика держави передбачає ймовірність посилення регулювання державою цінової політики суб'єктів господарювання, що, в свою чергу знизить виручку від реалізації підприємств та чистий прибуток взагалі, знижуючи фінансову ефективність їх діяльності.

Рівень конкуренції є також досить важливим аспектом діяльності підприємства. Беручи до уваги те, що ПАТ «Укрнафта» здійснює свою діяльність на застарілому обладнанні, що відповідно знижує рівень продуктивності виробництва та якість продукції, даному суб'єкту господарювання дуже важко втримувати конкурентні позиції навіть на вітчизняному ринку порівняно з компаніями, які за рахунок іноземних фінансових інвестицій постійно займаються впровадженням провідних технологій виробництва в даній галузі. Таким чином за рахунок високої вартості продукції ПАТ «Укрнафта» відбувається зниження рівня попиту та скорочення прибутковості діяльності даного підприємства.

Поряд з високим рівнем конкуренції, негативним фактором, що впливає на діяльність досліджуваного підприємства є зниження рівня ВВП в країні, кінцевим наслідком якого є зменшення платоспроможності населення,

які переважно є кінцевими споживачами продукції ПАТ «Укрнафта». Незважаючи на те, що нафтопродукти стали невід'ємною частиною сучасного життя, попит на них скорочується у результаті зниження рівня добробуту населення.

Виходячи з вищеназваних факторів, які в тій чи іншій мірі на даний момент справляють вплив на рівень фінансового стану даного підприємства та його кредитоспроможність, вважаємо за доцільне припустити посилення впливу даних чинників на підприємство, запропонувавши 3 сценарії зміни основних показників діяльності ПАТ «Укрнафта» та оцінити рівень фінансової стабільності та його кредитоспроможності.

Стрес-тестування підприємства варто здійснити підрозділом аудиту у якості додаткового інструмента оцінки його кредитоспроможності. Дане дослідження слід проводити на основі розрахунку інтегрального показника, який наведено в Постанові Правління НБУ № 351 «Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями». Оцінка кредитоспроможності юридичної особи згідно Постанови №351 проводиться за наступними етапами:

- розрахунок фінансових показників;
 - розрахунок інтегрального показника та визначення класу фінансового стану контрагента;
 - визначення класу контрагента з урахуванням інших додаткових факторів, впливаючих на загальний стан контрагента [1, с. 7].
- Аудитор здійснюватиме оцінку фінансового стану контрагента шляхом розрахунку інтегрального показника фінансового стану контрагента .

Отже, продемонструємо на прикладі механізм визначення кредитоспроможності юридичної особи, проведемо оцінку кредитоспроможності потенційного позичальника банку – ПАТ «Укрнафта».

На першому кроці аудитору необхідно визначити розмір юридичної особи. Дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) обраної компанії складає 21101331 тис. грн. Так як дана сума більше 50000 тис. грн., то позичальник відноситься до групи великого або середнього підприємства. А отже всі наступні показники будуть враховувати даний факт.

На другому кроці визначається вид економічної діяльності боржника. Обране підприємство займається нафтодобувною діяльністю. Отже обираємо факторну модель з необхід-

Таблиця 1

Результати розрахованих показників

Фінансовий показник	Розрахований показник	Параметр а1, а2
K11 – показник здатності обслуговування боргу	2,194	0,240
K4 – показники капіталу	1,036	0,288
K15 – показник частки неопераційних елементів балансу	0,32	0,557
K2 – показники рентабельності активів	0,255	0,335
K13 – показник оборотності дебіторської заборгованості	0,223	0,678
K7 – показник швидкої ліквідності	-0,223	0,457
K1 – показник покриття боргу	1,728	0,342
K3 – показник покриття фінансових витрат за результатами операційної діяльності	0,579	0,203

Таблиця 2

Сценарії зміни основних показників діяльності ПАТ «Укрнафта» за умови реалізації 3 сценаріїв

Показники	сценарій	II сценарій	III сценарій
Собівартість	1,00%	3,00%	5,00%
Чиста виручка	-2,00%	-4%	-6,00%
Власний капітал	-5%	-10%	-15%
Фінансові витрати	2%	3%	4%
Чистий прибуток	-295,43%	-641%	-987,34%
Прибуток від операційної діяльності	-74,83%	-165%	-255,68
Виникнення простроченої заборгованості	0	30	90

Таблиця 3

Вихідні дані щодо розрахунку інтегрального показника кредитоспроможності ПАТ «Укрнафта» за трьома сценаріями

Показник	Період			
	2015 рік	I сценарій	II сценарій	III сценарій
Чиста виручка	21101331	20679304,4	20257278	19835251,14
Собівартість	11109229	11220321,3	11442506	11664690,45
Власний капітал	17621182	16740123	158590,64	14978005
Фінансові витрати	1270320	1295726,4	1308429,6	1321132,8
Чистий прибуток/збиток	189886	-371103,53	-1028017,9	-1684932,3
Операційний прибуток	712432	179313,09	-464898,11	-1109109,31

Таблиця 4

Проміжна розрахунки аналізу кредитоспроможності ПАТ «Укрнафта» за умови реалізації запропонованих сценаріїв

Фінансовий показник	I сценарій	II сценарій	III сценарій
K11 – показник здатності обслуговування боргу	2,194	2,194	2,194
K4 – показники капіталу	1,036	1,036	0,521
K15 – показник частки неопераційних елементів балансу	0,320	0,32	0,208
K2 – показники рентабельності активів	-0,443	-0,942	-0,942
K13 – показник оборотності дебіторської заборгованості	0,223	0,223	0,223
K7 – показник швидкої ліквідності	-0,223	-0,223	-0,223
K1 – показник покриття боргу	1,728	1,728	1,728
K3 – показник покриття фінансових витрат за результатами операційної діяльності	-0,944	-0,944	-0,944
Z – інтегральний показник	3,125	2,958	2,778

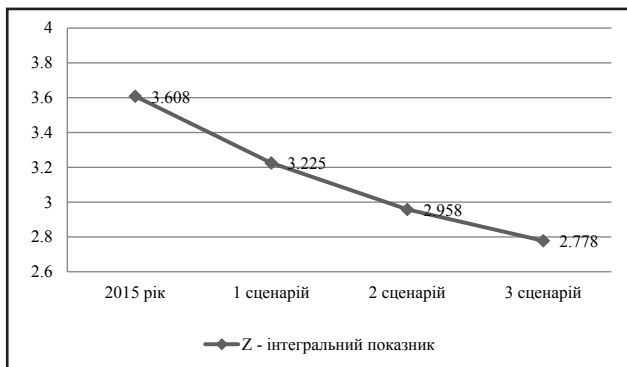


Рис. 4. Динаміка значень інтегрального показника Z оцінки кредитоспроможності ПАТ «Укрнафта» за умови реалізації запропонованих сценаріїв

ними параметрами, які визначаються з урахуванням вагомості та розрядності фінансових коефіцієнтів та враховують особливості діяльності даного підприємства. Факторна модель розраховується за формулою (3.1) [1, с. 6]:

$$Z = 1,884 + 0,240 \times X_{11} + 0,288 \times X_4 + 0,557 \times X_{15} + 0,335 \times X_2 + 0,678 \times X_{13} + 0,457 \times X_7 + 0,342 \times X_1 + 0,203 \times X_3$$

де Z – інтегральний показник;

X_1, X_2, X_n – показники, що визначаються на підставі даних фінансової звітності боржника – юридичної особи для великого або середнього підприємства;

$\alpha_1, \alpha_2, \alpha_n$ – параметри, що визначаються з урахуванням вагомості та розрядності фінансових коефіцієнтів і щорічно актуалізуються НБУ на підставі даних фінансової звітності боржників – юридичних осіб.

На третьому кроці аудитором здійснюється розрахунок усіх необхідних показників.

Результати розрахованих коефіцієнтів представлено у таблиці 1.

На четвертому кроці розраховуємо значення Z . В даному випадку $Z = 3,608$.

Потім визначається до якого класу належить юридична особа.

Значення розрахованого Z знаходиться в межах від +3,11 до +3,68, отже досліджуване підприємство відноситься до 3 класу боржника.

Клас 3 – контрагент має задовільний рівень фінансового стану та платоспроможності. Робота з контрагентом вимагає зваженого підходу.

Доцільно розглянути запропоновані сценарії здійснення стрес-тестування кредитоспроможності ПАТ «Укрнафта», що є наступним етапом дослідження кредитоспроможності (табл. 2).

У результаті здійснених розрахунків щодо реалізації запропонованих сценаріїв було отримано вихідні дані для подальшого розрахунку рівня кредитоспроможності досліджуваного підприємства (табл. 3).

Використовуючи отримані вихідні, аудитор здійснює розрахунок інтегральних показників кредитоспроможності підприємства за умови реалізації запропонованих сценаріїв. Проміжні розрахунки представлені в таблиці 4.

У результаті проведених розрахунків отримано значення інтегральних показників кредитоспроможності ПАТ «Укрнафта» за умови реалізації запропонованих сценаріїв. Динаміку даних показників розкрито на рисунку 4.

Проаналізувавши розраховані інтегральні показники, варто визначити клас боржника у розрізі запропонованих сценаріїв. Згідно зі шкалою, запропованою в постанові № 351, за першими двома сценаріями підприємство відноситься до 3 класу. Проте за умови реалізації третього сценарію, клас боржника знизився до 4, що є свідченням погіршення фінансового стану ПАТ «Укрнафта».

Що стосується показника стану обслуговування боргу, то слід зауважити що у разі реалізації запропонованих сценаріїв, у підприємства передбачається виникнення простроченої заборгованості, а саме: у другому сценарії – до 30 днів, у третьому – до 90 днів. Згідно Постанови №351 у разі наявності факту прострочення боргу від 31 до 60 днів – банк визначає клас не вище 5, а від 61 до 90 днів – не вище 8. Виходячи з цього, за другим і третім сценарієм необхідно скоригувати клас боржника до 5 та 8 відповідно. Дана прострочена заборгованість виникла внаслідок недостатньої кількості доходу від операційної діяльності для погашення фінансових витрат та заборгованості за кредитами.

Висновки. Підводячи підсумки стосовно проведеного стрес-тестування ПАТ «Укрнафта», варто зазначити, що обрана експертним шляхом система макроекономічних факторів здійснила значний вплив на рівень кредитоспроможності позичальника-юридичної особи. Таким чином, аудит попередження виникнення проблемної заборгованості надасть можливість банку мінімізувати ризики виникнення проблемної заборгованості шляхом проведення комплексу заходів:

- встановлення жорстких нормативних значень показників, які зазнали найбільшого впливу;

- посилення вимог щодо якості запропонованого забезпечення за кредитом;

– дострокове припинення кредитних операцій з постачальником.

Таким чином, можна стверджувати про те, що додаткове застосування методу стрес-тестування у процесі аналізу кредитоспроможності підприємства-позичальника дасть можли-

вість банківській установі визначити найгірший сценарій розвитку подій, установити розмір можливих збитків у випадку реалізації найгіршого сценарію, що в подальшому сприятиме мінімізації ймовірності виникнення проблемної заборгованості у кредитному портфелі.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями [Електронний ресурс]: Постанова НБУ від 30.06.2016 № 351. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/ru/v0351500-16/page>. – Назва з екрану.
2. Оцінка кредитоспроможності та інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання [Текст] : монографія / А.О. Єпіфанов, Н. А. Дехтяр, Т. М. Мельник [та ін.] ; ред. А.О. Єпіфанов. – Суми : УАБС НБУ, 2007. – 286 с. – ISBN 978-966-8958-13-7.
3. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>. – Назва з екрану.
4. Заруцька О.П. Банківський нагляд з використанням структурно-функціонального аналізу: теорія, світовий і вітчизняний досвід [Текст] : монографія / О.П. Заруцька. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2013. – 379 с. – ISBN 978-966-8958-89-2.
5. Максимова А. В. Методичні підходи до стрес-тестування кредитного ризику банків України / А. В. Максимова // Ефективна економіка : електронне видання. – 2012. – № 4. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/index.php?operation=1&iid=1096>.

УДК 657.1:658.153:631.15

Управління поточними активами аграрних підприємств: стан та проблеми

Мазур Н.А.

доктор економічних наук,
професор кафедри обліку і оподаткування
Подільського державного аграрно-технічного університету

Стендер С.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Подільського державного аграрно-технічного університету

Стаття присвячена актуальним питанням визначення стану та перспектив управління поточними активами аграрних підприємств на сучасному етапі. Проаналізовано стан та проблеми управління поточними активами аграрних підприємств, виявлено місце управління активами у структурі фінансового менеджменту, обґрунтовано на прикладі розрахунків необхідність фінансування активів.

Ключові слова: оборотні активи, дебіторська заборгованість, фінансовий менеджмент, управління оборотним капіталом, фінансування активів.

Мазур Н.А., Стендер С.В. УПРАВЛЕНИЕ ТЕКУЩИМИ АКТИВАМИ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ

Статья посвящена актуальным вопросам определения состояния и перспектив управления текущими активами аграрных предприятий на современном этапе. Проанализировано состояние и проблемы управления текущими активами аграрных предприятий, выявлено место управления активами в структуре финансового менеджмента, обоснована на примере расчетов необходимость финансирования активов.

Ключевые слова: оборотные активы, дебиторская задолженность, финансовый менеджмент, управление оборотным капиталом, финансирование активов.

Mazur N.A., Stender S.V. MANAGEMENT OF CURRENT ASSETS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES: STATUS AND PROBLEMS

This article is devoted to current issues determining the status and prospects of managing current assets of agricultural enterprises today. The state and problems of management of current assets of agricultural enterprises, found a place in the asset structure of financial management, proved by the example calculations need financing assets.

Keywords: current assets, accounts receivable, financial management, working capital management, asset financing.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах господарювання значна кількість підприємств зіштовхується з рядом економічних проблем, зокрема, з дефіцитом оборотних засобів, що, в свою чергу, впливає на погіршення фінансової стійкості підприємства, зменшення ділової активності тощо. Тому уникнути відповідних проблем можливо завдяки ефективному управлінню активами. Однак, більшість досліджень не розглядає проблему організації бухгалтерського обліку та забезпечення даною системою процес управління активами. Як зазначає Ф.Ф. Бутинець: «Активи підприємства на сьогодні є важливим об'єктом управлінського обліку, адже від ефективності управління активами підприємства прямо залежать такі

показники як прибуток, рентабельність, ліквідність. Ефективність господарської діяльності підприємства залежить від того, в які види майна здійснено інвестиції і наскільки раціонально використовуються ресурси» [1, с. 78]. У групі функцій фінансового менеджменту як спеціальної галузі управління підприємством основними з них є:

- 1) Управління активами;
- 2) Управління капіталом;
- 3) Управління інвестиціями;
- 4) Управління грошовими потоками;
- 5) Управління фінансовими ризиками;
- 6) Антикризове фінансове управління при загрозі банкрутства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Відповідні підходи, методи, моделі управ-

ління активами пропонують впроваджувати у діяльність підприємств різних галузей економіки науковці. Моніторинг наукових досліджень з питань управління активами свідчить про актуалізацію даного напрямку (за період 2000-2009 рр. було захищено 40 дисертаційних робіт, в тому числі одна робота на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук Чебановою Н.В. на тему «Стратегічне управління активами підприємств залізничного комплексу») [2].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Прийняття ефективних рішень щодо управління оборотними активами в значній мірі залежить від введення на аграрних підприємствах чіткої координації діяльності різноманітних служб, наявності інформаційного менеджменту, систематичного ведення бухгалтерського обліку, забезпечення внутрішнього контролю і управлінського обліку. Проблеми оцінки рівня забезпеченості підприємств оборотними активами та визначення ефективності їх використання є актуальними також з позиції прийняття управлінських рішень.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є визначення стану, проблем та перспектив управління поточними активами аграрних підприємств на сучасному етапі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідність управління активами обумовлена наступними чинниками:

- несвоєчасне забезпечення виробництва необхідною сировиною і матеріалами;
- надлишкове накопичення запасів на складах підприємств;
- виникнення втрат споживчих властивостей запасів і неможливість їх подальшого використання у технологічному процесі;
- невиконання договірних зобов'язань перед покупцями і замовниками [3].

Механізм фінансового менеджменту являє собою систему основних елементів, що регулюють процес розробки і реалізації управлінських рішень в галузі фінансової діяльності підприємства. У структуру механізму фінансового менеджменту входять наступні елементи:

- 1) державне нормативно-правове регулювання фінансової діяльності підприємства;
- 2) ринковий механізм регулювання фінансової діяльності підприємства;
- 3) внутрішній механізм регулювання окремих аспектів фінансової діяльності підприємства;
- 4) система конкретних методів і прийомів здійснення управління фінансовою діяльністю підприємства.

Ефективний механізм фінансового менеджменту дозволяє в повному обсязі реалізувати мету, що поставлена перед ним, і завдання, сприяє результативному здійсненню функцій фінансового управління підприємством.

Оборотні засоби забезпечують безперервність процесу виробництва й реалізації продукції. На їх розмір впливають різні фактори, що діють на всіх чотирьох стадіях грошового обігу: купівлі предметів праці, виробництва продукції, реалізації товару, розподілу виручки. Фінансове управління процесами постачання, виробництва й реалізації багато в чому зводиться до управління оборотним капіталом.

Оскільки процес постачання має істотний вплив на фінансові показники підприємства, фінансові служби аграрних підприємств мають постійно контролювати його, затверджуючи кошториси на закупівлю. Головним завданням фінансового менеджера на цьому етапі є оптимізація кредиторської заборгованості підприємства.

Виробничий процес характеризується рядом параметрів, наприклад, типом виробництва, видом продукції, особливостями технології, тривалістю виробничого циклу й іншими, що істотно впливають на розмір залучених у виробництво коштів. Вони повинні постійно аналізуватися й контролюватися фінансовими менеджерами з метою підвищення ефективності їх використання.

Ефективність діяльності служби збуту аграрного підприємства в значній мірі залежить від вибору каналів розподілу товарів, тобто, шляхів їх просування до споживача, а також від його платоспроможності. Завдання фінансового менеджера на цьому етапі полягає в оптимізації дебіторської заборгованості клієнтів, а також у впровадженні гнучкої цінової політики для збільшення обсягу продажів.

На четвертому етапі грошового обігу головними завданнями фінансового менеджменту є ефективний розподіл прибутку, своєчасні розрахунки з бюджетом, провадження грамотної інвестиційної політики. Таким чином, управління оборотним капіталом є однією з найбільш важливих сфер управління фінансами.

Оборотний капітал відноситься до мобільних активів підприємства, які є коштами чи можуть бути перетворені в них протягом року або одного виробничого циклу. Чистий оборотний капітал – це різниця між поточними активами (оборотними коштами) і поточними зобов'язаннями (кредиторською заборгова-

ністю). Він показує, у якому розмірі поточні активи покриваються довгостроковими джерелами коштів [4].

Як свідчать дані таблиці 1, важливою складовою оборотного капіталу є дебіторська заборгованість, адже дві третини усіх оборотних активів підприємств станом на 31.12.2015 року приходилось саме на неї. Розмір дебіторської заборгованості підприємств сільського, лісового та рибного господарства за період 2013-2015 років зріс з 98290,2 до 342782,5 млн. грн, або у 3,5 рази.

Неоплачені рахунки за поставлену продукцію складають більшу частину дебіторської заборгованості. Одним з важливих завдань фінансового менеджера з управління дебіторською заборгованістю є визначення ступеня ризику неплатоспроможності покупців, розрахунок прогнозованого значення резерву сумнівних боргів, а також надання рекомендацій з роботи з фактично чи потенційно неплатоспроможними покупцями.

Розмір дебіторської заборгованості в основному визначається умовами розрахунків



Рис. 1. Етапи обігу коштів [6]

Таблиця 1

Динаміка показників балансу підприємств сільського, лісового та рибного господарства

Назва показника	На 31 грудня, млн. грн			Темп зміни, %	Структура на 31.12.2015, %
	2013 р.	2014 р.	2015 р.		
Оборотні активи – усього	195021,3	267541,1	514624,6	2,6 р.б.	100,0
в тому числі: запаси	66754,2	84446,9	114924,9	172,2	22,3
поточні біологічні активи	11873,7	12094,9	14259,0	120,1	2,8
дебіторська заборгованість	98290,2	151461,0	342782,5	3,5 р.б.	66,6
поточні фінансові інвестиції	1330,5	1565,3	1396,4	104,9	0,3
грошові кошти	9885,4	9445,1	16770,9	169,6	3,2
витрати майбутніх періодів	1863,3	2313,8	4540,4	2,4 р.б.	0,9
інші оборотні активи	5024,0	6214,1	19950,5	4,0 р.б.	3,9
Власний капітал – всього	156820,0	163931,7	275303,8	175,5	х
Поточні зобов'язання і забезпечення – усього	113181,0	163616,6	342359,0	3,0 р.б.	100,0
у т.ч. короткострокові кредити банків	22328,2	27629,9	27849,1	124,7	8,1
кредиторська заборгованість	84648,8	72116,0	136982,5	161,8	40,0
Чистий оборотний капітал	81840,3	103924,5	172265,6	2,1 р.б.	х

Джерело: розраховано авторами за даними [5]

підприємства з клієнтами. Якщо ці умови жорсткі, менше клієнтів купують товари в кредит, зменшується об'єм продажів, внаслідок чого зменшується і дебіторська заборгованість. З іншого боку, якщо умови розрахунків пом'якшуються, з'являється більше замовників, зростає товарообіг і сума дебіторської заборгованості по рахунках клієнтів.

Перш, ніж прийняти рішення про пом'якшення умов розрахунків, варто порівняти витрати, пов'язані з наявністю дебіторської заборгованості клієнтів з користю від приросту об'єму продажів.

Фінансовий цикл, чи цикл обігу готівки, являє собою час, протягом якого кошти вилучаються з обігу. Основні етапи обігу коштів у ході виробничої діяльності представлені на рис. 1.

Операційний цикл характеризує загальний час, протягом якого фінансові ресурси заморожені в запасах і дебіторській заборгованості. Оскільки підприємство оплачує рахунки постачальників із тимчасовою відстрочкою, то час, протягом якого кошти вилучені з обігу, тобто фінансовий цикл, менше операційного на середній час обігу кредиторської заборгованості. Скорочення операційного й фінансового циклів розглядається як позитивна тенденція. Якщо скорочення операційного циклу може бути досягнуте за рахунок прискорення виробничого процесу й оборотності дебіторської заборгованості, то фінансовий цикл може бути скорочений як за рахунок даних факторів, так і за рахунок деякого уповільнення оборотності кредиторської заборгованості.

Необхідно пам'ятати два правила:

1) чим більше коштів задіяно для досягнення заданої величини обороту, тим більше зусиль буде витрачено на їх конверсію у випадку переорієнтації діяльності підприємства;

2) якщо підприємство звертається до нових видів і сфер діяльності, керуючись лише максимізацією комерційної маржі і недооцінюючи

коефіцієнт трансформації, наслідки можуть бути сумними.

Однією з основних складових оборотного капіталу є виробничі запаси підприємства, до яких відносяться сировина й матеріали, незавершене виробництво, готова продукція та інші. Саме запаси складали п'яту частину оборотних активів суб'єктів аграрного бізнесу станом на 31 грудня 2015 року.

Поточні активи, як правило, постійно змінюються. Фінансові менеджери зобов'язані знати щорічні очікувані мінімальні й максимальні рівні поточних активів. Мінімальний рівень можна вважати постійною складовою поточних активів, тоді як різниця між мінімальним і максимальним рівнями називається сезонною складовою.

Розглянемо на прикладі одного з підприємств розрахунки щодо необхідності фінансування активів. Загальна величина поточних активів ТОВ «Добробут» в окремі періоди наведена у табл. 2. За оцінками, фіксовані активи суб'єкта господарювання протягом року будуть складати 52000 грн. Розрахунки щодо необхідності фінансування активів ТОВ наведені у табл. 2. Для вирішення цього питання фінансовому менеджеру необхідно розділити загальне фінансування на 2 частини: постійне й сезонне. Використаємо наступні алгоритми:

$$\begin{aligned} \text{Сума постійного фінансування} &= \\ &= \text{мінімальний рівень поточних активів} + \\ &\quad + \text{фіксовані активи} \end{aligned} \quad (1)$$

$$\begin{aligned} \text{Сума сезонного фінансування} &= \\ &= \text{поточні активи} - \text{мінімальний рівень} \\ &\quad \text{поточних активів} \end{aligned} \quad (2)$$

З таблиці 2 видно, що сезонні потреби у фінансуванні нестабільні, тому їх, як правило, покривають за рахунок короткострокових банківських позик. І навпаки, потреби в постійному фінансуванні повинні бути покриті за рахунок довгострокового кредиту чи власного капіталу. Якщо кошти на постійні потреби будуть взяті в борг на короткий термін, то не виключено, що банк може не переоформити позику

Таблиця 2

Аналіз фінансування ТОВ «Добробут», грн

Назва показника	Лютий	Квітень	Червень	Липень	Жовтень	Грудень
Поточні активи	80342	101285	139874	41343	60231	89852
Мінімальний рівень поточних активів	41343	41343	41343	41343	41343	41343
Сезонне фінансування	38999	59942	98531	0	18888	48509
Фіксовані активи	52000	52000	52000	52000	52000	52000
Постійне фінансування	93343	93343	93343	93343	93343	93343

після її погашення. У цьому випадку суб'єкт буде мати проблеми з ліквідністю і може стати перед загрозою банкрутства. Рішення про те, як фінансувати активи – за рахунок короткострокової чи довгострокової заборгованості, – це вибір між зведенням ризику до мінімуму й одержанням максимальних прибутків. У нормальних економічних умовах довгострокові кредити дорожчі короткострокових.

Існують три підходи до фінансування:

А. Дуже консервативний підхід – фіксовані активи, мінімальний рівень поточних активів і частина сезонних потреб фінансуються за допомогою довгострокових кредитів і власного капіталу. За рахунок короткострокових позик фінансується тільки частина сезонних потреб. Як наслідок, вартість капіталу за такого фінансування дуже висока, однак ризик залишитися без коштів – мінімальний.

Б. Консервативний підхід – фіксовані активи й мінімальні поточні активи фінансуються за рахунок довгострокових кредитів і власного капіталу. Сезонні потреби фінансуються за рахунок короткострокових позик.

В. Агресивний підхід – фіксовані активи і лише частина мінімального рівня поточних активів фінансуються за рахунок довгострокових кредитів і власного капіталу. Усі сезонні потреби, а також частина мінімального рівня поточних активів покриваються за рахунок короткострокових позик. Вартість капіталу при такому фінансуванні мінімальна, однак ризик, пов'язаний із проблемою ліквідності, досить високий.

Кредиторська заборгованість постачальникам може розглядатися як безоплатний кредит постачальників. Однак, компанія не завжди зацікавлена в одержанні такого кредиту. Постачальники, як правило, пропонують щедрі знижки у випадку негайної оплати рахунків за товар. У такому випадку дуже важливо вирішити, чи скористатися знижкою й оплатити рахунок відразу, або купити товар у кредит і тримати кредиторську заборгованість на балансі. Якщо скористатися знижкою, то компанія виграє на сумі самої знижки, але програє на відсотках, які потрібно платити банку за кредит для розрахунків з постачальником, а також втрачає можливість мати безоплатний кредит. Користатися знижкою варто тоді, коли вигравш перевищує витрати.

Наведемо ще один приклад. Тому ж ТОВ «Добробут» надається знижка 3%, якщо рахунок за товар на суму 100000 грн оплачується відразу. Однак, ТОВ має можливість одержати товар з оплатою рахунка протягом

60 днів. Місцевий банк може позичити гроші для оплати рахунка під 14%. Це дає можливість суб'єкту скористатися 3-відсотковою знижкою. Фінансовому менеджеру потрібно вирішити, що більш вигідно – скористатися знижкою чи одержати товар і оплатити рахунок протягом 60 днів? У таблиці 3 порівнюється вигравш від знижки, яка складає 3000 грн, з відсотками – 2263 грн, що були б виплачені банку.

Таблиця 3

**Вибір між знижкою й кредитом
для оплати рахунків постачальників**

Сума знижки (3% x 100000 грн)	3000 грн
Відсотки банку: 14% x 97000 грн. x 60 дн.	2263 грн
Чистий вигравш	737 грн

Примітка: надається 3-відсоткова знижка, виходить, компанія повинна позичити 97000 грн, а не 100000 грн.

У даному випадку оплатити рахунки постачальників протягом певного періоду замість того, щоб скористатися знижкою – це все одно, що відмовитися від пропозиції постачальника взяти 737 грн готівкою, які не потрібно повертати.

Головна мета управління товарно-матеріальними запасами – визначення й підтримка цих запасів на рівні, який завжди може забезпечити виконання замовлень клієнтів. Однак, необхідно пам'ятати, що до запасів прив'язуються кошти суб'єкта господарювання. Вартість утримання запасів – це втрачені можливості для інвестицій. Запаси варто збільшувати тоді, коли користь від цього перевищує вартість утримання додаткових запасів.

При цьому погоджуємось з Лаговською О.А. та Гусак Л.В., що «...необхідно при виборі та застосуванні відповідних підходів до управління запасами не зменшувати значення облікових даних та орієнтуватися на злагоджену систему обміну інформацією між бухгалтерською службою та усіма іншими структурними підрозділами підприємства. Визначено, що бухгалтерський облік є інформаційним джерелом, який дозволяє акумулювати достовірну інформацію про стан активів на підприємстві в системі управління, зокрема у логістичній системі» [3].

Дацко К.П. зазначає: «Зміщення акцентів у потребах користувачів обліково-аналітичної інформації при підготовці рішень щодо ефективного управління оборотними активами обумовлює необхідність визначення векторів

модернізації бухгалтерського обліку, що підвищить результативність прийняття рішень щодо формування оптимального складу оборотних активів...» [7, с. 8]

Висновки із цього дослідження. Таким чином, в умовах ринкової економіки суб'єкти аграрного бізнесу повинні постійно оперативно управляти оборотними активами та джерелами їх утворення для забезпечення діяльності необхідними оборотними активами, раціонального їх розміщення та ефек-

тивного використання. Виходячи з конкретних умов господарювання керівництво підприємства повинно приймати ефективні рішення щодо управління, в першу чергу, грошовими потоками на підприємстві, дебіторською заборгованістю, запасами. Практична реалізація цих рішень сприяє досягненню високих кінцевих фінансових результатів, забезпеченню фінансової стабільності, зростанню ділової активності та незалежного іміджу підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бухгалтерський управлінський облік: [підруч. для студентів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит» вищ. навч. закл.] / Ф.Ф. Бутинець, Т.В. Давидюк, Н.М. Малюга, Л.В. Чижевська. – [2-е вид., перероб. і доп.]. – Житомир: ПП «Рута», 2002. – 480 с.
2. Чебанова Н.В. Стратегічне управління активами підприємств залізничного комплексу : автореф. дис... д-ра екон. наук : 08.00.03 / Н.В. Чебанова; Укр. держ. акад. залізн. трансп. – Х., 2009. – 34 с. – укр.
3. Лаговська О.А. Підходи до управління активами на підприємстві: облікове забезпечення / О.А. Лаговська, Л.В. Гусак // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/natural/vcpi/TRtEV/2010_63/2_02.pdf.
4. Гладких Т.В. Проблеми організації бухгалтерського обліку. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством. Монографія / Т.В. Гладких // [За заг. ред. Губачової О.М.] – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2009. – 364 с.
5. Державна служба статистики України: офіційний сайт // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 15.12.2016 р.)
6. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент / Г.Г. Кірейцев. – Житомир : ЖІТІ, 2001. – 440 с.
7. Дацко К.П. Обліково-аналітичне забезпечення управління оборотними активами підприємства : автореф. дис... канд. екон. наук : 08.00.09 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності) / Катерина Павлівна Дацко. – Київ : ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», 2014. – 21 с.

УДК 657.3

Організація внутрішнього аудиту на виробничому підприємстві. Позитивні та негативні наслідки

Назаренко Т.П.

кандидат економічних наук, доцент,
Житомирський державний технологічний університет

Коберник І.В.

магістр
Житомирського державного технологічного університету

У статті обґрунтовано доцільність створення відділу внутрішнього аудиту на підприємствах, наведені позитивні та негативні наслідки його організації, необхідність функціонування вибраної служби внутрішнього аудиту на підприємстві. Метою статті є обґрунтування необхідності організації процесу внутрішнього аудиту на підприємстві та вибір організації який буде застосовувати виробниче підприємство.

Ключові слова: внутрішній аудит; служба внутрішнього аудиту; аутсорсинг; аутстафінг; внутрішній контроль.

Назаренко Т.П., Коберник И.В. ОРГАНИЗАЦИЯ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА НА ПРОИЗВОДСТВЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ. ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ И ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

В статье обоснована целесообразность создания отдела внутреннего аудита на предприятиях, приведены положительные и отрицательные последствия его организации, необходимость функционирования выбранной службы внутреннего аудита на предприятии. Целью статьи является обоснование необходимости организации процесса внутреннего аудита на предприятии и выбор организации не будет применять производственное предприятие.

Ключевые слова: внутренний аудит, служба внутреннего аудита, аутсорсинг, аутстаффинг, внутренний контроль.

Nazarenko T.P., Kobernyk I.V. ORGANIZATION OF INTERNAL AUDIT AT THE MANUFACTURING PLANT. POSITIVE AND NEGATIVE EFFECTS

In the article the feasibility of establishing internal audit departments in companies are positive and negative consequences of its organization, the need for the operation of the Internal Audit selected the enterprise. The article is a justification for the organization of the internal audit of the company and the choice of which will apply production company.

Keywords: internal audit; internal audit department; outsourcing; outstaffing; internal control.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день в умовах, що склалися в господарській діяльності більшості підприємств, виникає необхідність побудови ефективної системи контролю за діяльністю підприємства, здатної призвести до підвищення ефективності діяльності. Найефективнішою системою внутрішнього контролю виступає внутрішній аудит. Ефективність діяльності внутрішнього аудиту на підприємствах України визначається рівнем його організованості.

Аналіз останніх досліджень. Необхідність організації і впровадження внутрішнього аудиту на підприємствах досліджували та описували такі відомі вчені, як Ф.Ф. Бутинець, Л.П. Кулаковська, Ю.В. Піча, Н.І. Дорош, М.С. Пушкар, Н.С. Петренко, О.В. Сметанко, І.Я. Максименко, А.Є. Чуєнков, В.Ф. Максимова, Л.О. Сухарева та ін. Враховуючи надбання науковців, все-таки наявні певні

невирішені питання в частині організації внутрішнього аудиту які потребують подальшого вивчення.

Мета дослідження. Метою написання статті є дослідження порядку організації внутрішнього аудиту на підприємствах які займаються різним видами діяльності та вибір більш оптимального способу організації на виробничому підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Процес проведення внутрішнього аудиту на підприємстві є основною ділянкою функціонування служби внутрішнього аудиту, яка полягає в перевірці діяльності певного структурного підрозділу та винайденні шляхів її удосконалення. Ефективність здійснення внутрішнього аудиту залежить передусім від вдалої організації його процесу, який слід покласти на керівника підприємства та служби внутрішнього аудиту, при взаємодії яких можливе створення

необхідного рівня забезпеченості внутрішніми нормативними документами та порядку організації внутрішнього аудиту, який приносив би максимальну користь підприємству.

Перед тим як вибрати один із способів ведення внутрішнього аудиту необхідно з'ясувати, як розкривається поняття «внутрішній аудит» згідно з чинним законодавством. Відповідно до Міжнародного стандарту аудиту 610 «Використання роботи внутрішніх аудиторів» діяльність внутрішнього аудиту – це діяльність з оцінки, що організована як підрозділ суб'єкта господарювання або надається йому як послуга. Її функції охоплюють також перевірку, оцінку та моніторинг адекватності й ефективності внутрішнього контролю.

Згідно з вітчизняною законодавчою та нормативною базою внутрішній аудит це:

а) незалежний підрозділ, який не бере участі у виконанні операцій, а періодично здійснює перевірки та оцінює

– адекватність і ефективність заходів та системи внутрішнього контролю;

– управління ризиками та кредитним і інвестиційним портфелем;

– повноту, своєчасність і достовірність фінансової та іншої звітності;

– дотримання принципів і внутрішніх процедур обліку;

– відповідність регулятивним вимогам

б) незалежна експертна діяльність служби внутрішнього аудиту фінансової установи, яка полягає в проведенні перевірок і здійсненні оцінки, як правило, таких елементів:

– системи внутрішнього контролю фінансової установи;

– фінансової і господарської інформації;

– економічності та продуктивності діяльності фінансової установи;

– дотримання законів, нормативних актів та інших вимог [1, с. 56].

В процесі організації внутрішнього аудиту слід пам'ятати, що він повинен бути організо-

ваний на такому рівні, щоб результат діяльності служби внутрішнього аудиту об'єктивно відображав діяльність підрозділу, який перевіряється, а також був доступний для розуміння всім користувачам такої інформації [3, с. 89].

Перед початком створення служби внутрішнього аудиту потрібно вирішити, який саме спосіб організації буде, і чи буде він доцільним саме для нашого підприємства (рис. 1).

Перш за все розглянемо етапи створення відділу внутрішнього аудиту. Насамперед на підприємстві слід розробити Положення про відділ внутрішнього аудиту з визначенням прав і обов'язків всіх працівників, цілей роботи, завдань відділу, його організаційної структури і підзвітності. Спеціалізована служба внутрішнього аудиту не може бути одним зі структурних підрозділів обліково-фінансової служби, інакше вона не зможе виконувати роль експерта в оцінюванні розумності і доцільності організації системи бухгалтерського обліку на підприємстві.

Після цього рекомендується розробити стратегічний план, метою якого є розгляд перспектив розвитку бізнесу відповідно до змін, які відбудуться в діяльності підприємства, галузі, економіці в цілому протягом найближчих трьох-п'яти років. Далі слід розробити первинний план аудиту з метою визначення сфер діяльності, що підлягають перевірці, а також обсяг трудовитрат. Як основні методи планування можуть бути аналіз вірогідності збитків і модель оцінювання ризиків [2, с. 60].

Наступним етапом є визначення передбачуваних потреб у співробітниках підрозділу з урахуванням необхідності наявності у них досвіду, кваліфікації, технічних навичок проведення аудиторської діяльності. Рекомендується передбачити за необхідності і навчання співробітників відділу. Крім того, для підвищення ефективності роботи відділу слід розробити окремі адміністративні процедури, що визначають бюджет, звітність, штат, пере-

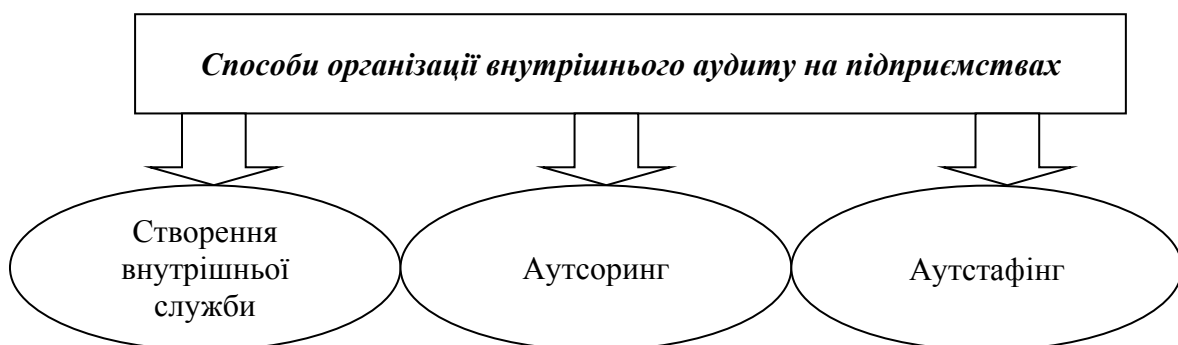


Рис. 1. Способи організації служби внутрішнього аудиту на підприємстві

підготовку персоналу, оцінку роботи відділу [2, с. 61].

Організація праці внутрішніх аудиторів передбачає наявність компетентного персоналу, що заслуговує довіри, з чітко означеними правами, обов'язками і відповідальністю.

Загальне керівництво службою внутрішнього аудиту має здійснювати начальник, що безпосередньо підпорядковується керівнику підприємства. Саме він має відповідати за організацію роботи відділу і виконання поставлених перед ним завдань.

Мають розроблятися структура звітності внутрішніх аудиторів за наслідками перевірок, що проводяться, яка відповідає потребам основних груп клієнтів (ради директорів, правління, вищого та оперативного керівництва, зовнішніх аудиторів), а також порядок і строки надання ними потрібної інформації.

Внутрішні аудитори мають нагоду досконало перевіряти напрями і питання, що вимагають значних затрат часу і засобів, або є достатньо складними в бухгалтерському обліку. Так, господарські операції з надходження, наявності, руху товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів, основних засобів, податкові розрахунки і розрахунки з державними фондами соціального страхування, аналіз платоспроможності і фінансового становища підприємства, фінансова звітність за окремі періоди року мають бути об'єктами перевірки службою внутрішнього аудиту.

Отже, якщо підприємство прийме рішення про створення власної служби внутрішнього аудиту то потрібно врахувати які будуть понесені витрати на створення такого структурного підрозділу і чи дане рішення буде доцільним.

Таблиця 1

Порівняння позитивних та негативних наслідків способів організації внутрішнього аудиту

Способів організації внутрішнього аудиту	Негативні наслідки	Позитивні наслідки
Внутрішня служба аудиту	– обов'язкова залежність від вищого керівництва	– всі працівники даної служби знаходяться на конфіденційності
	– можлива наявність недостатнього досвіду та відсутність певних навичок і знань в певній галузі	– працівники в обов'язковому порядку повинні мати знання з ведення бізнесу в певній галузі
Аутсорсинг	– висока вартість послуг; – проблеми, пов'язані з передачею масиву інформації для здійснення послуг; – можливе недотримання конфіденційної інформації, збільшення терміну прийняття управлінських рішень	– забезпечення безперебійності роботи бізнесу (оскільки бізнес-процес передається на аутсорсинг не конкретній людині, а компанії, яка несе відповідальність за дотримання договірних зобов'язань перед клієнтом);
		– можливість повної концентрації на основному виді діяльності компанії; – мінімізація власних ризиків, в результаті виконання завдань професіоналами; – рівень робіт, які виконує група фахівців, вище пропонованого одним штатним співробітником; – суттєва економія на: фонді заробітної плати та її оподаткуванні, наданні та оплаті лікарняних і відпусток, облаштуванні робочого місця, підвищенні кваліфікації фахівців
Аутстафінг	– відсутність чіткої нормативної бази в Україні; – відсутність контролю в кадрових питаннях	– немає необхідності займатися підбором кваліфікованого персоналу для виконання певних робіт (тепер це завдання компанії аутстаффера); – можливість скоротити штат, не втрачаючи при цьому цінних фахівців; – економія на витратах з утримання кадрів (податкові та соціальні навантаження, оплата відпусток, лікарняних тощо); – немає необхідності відкривати філію або представництво в іншому регіоні для виконання разових робіт, і набирати там штат

Для того, щоб зрозуміти що для нас краще, розберемося в різниці таких понять як аутсорсинг та аутстафінг.

Укладання угоди на надання послуг з питань, що стосуються внутрішнього аудиту незалежними аудиторськими фірмами – аутсорсинг.

Аутсорсинг – це передача однією компанією на підставі договору певних бізнес-процесів або непрофільних функцій на обслуговування іншій компанії (аутсорсеру), яка спеціалізується у відповідній галузі. Такі дії дозволяють звільнитися від непрофільних для компанії функцій і повністю сконцентруватися на основній діяльності підприємства. В свою чергу працівники компанії аутсорсера залишаються на своїх робочих місцях (виконують завдання дистанційно) та оформленні в штаті компанії аутсорсера [1, с. 52].

Також може бути розглянутий такий варіант як аутстафінг – це переведення частини працівників зі штату однієї компанії в штат іншої. У такому випадку працівники працюють в одній компанії, але фактично працюють в іншій, де вони мають свої робочі місця і посадові інструкції.

Проаналізувавши терміни способів організації внутрішнього аудиту можна виділити деякі відмінності. З точки зору економічної вигоди, аутсорсинг є більш ефективним, оскільки якість роботи своїх працівників контролює компанія – аутсорсер. Компанія-аутстафер такої можливості не має. Якість виконання роботи повністю залежить від персоналу.

Основним питанням організації внутрішнього аудиту на підприємстві будь-якої форми власності є, з одного боку, побудова раціональної структури апарату його управління, а з іншого – застосування відповідного організаційного способу.

Зазначені способи організації внутрішнього аудиту мають як свої переваги, так і недоліки (табл. 1).

Проаналізувавши основні моменти позитивних та негативних наслідків можна зазначити, що в процесі організації внутрішнього аудиту слід пам'ятати, що він повинен бути організований на такому рівні, щоб результат діяльності служби внутрішнього аудиту об'єктивно відображав діяльність підрозділу, який перевіряється, а також був доступний для розуміння всім користувачам такої інформації.

Для виконання даної умови внутрішнім аудиторам необхідно дотримуватись певних принципів при організації внутрішнього аудиту:

1) системність або позачерговість аудиту – по графіку або в міру необхідності;

2) одноманітність і об'єктивність – підходи та методики аудиту, рівень вимог до його результатів мають бути в принципі схожими для всіх підрозділів підприємства, що перевіряються;

3) відвертість – поточні та кінцеві результати перевірок не мають бути таємницею для сторони, що перевіряється;

4) незалежність – члени команди аудиторів або підрозділу, в якому вони працюють, не повинні залежати від корпоративних вирішень представників сторони, що перевіряється або знаходиться в конкурентних взаєминах;

5) документування – всі кроки, результати перевірок і відповідні висновки мають бути чітко задокументовані згідно вимогам законодавства та встановленому порядку на підприємстві;

6) запобігливість – по кожній з виявлених невідповідностей членами аудиторської команди має бути висловлена пропозиція щодо їх ефективного усунення та профілактики надалі.

Внутрішній аудит здійснюється на попередній стадії виконання комерційної, технологічної або фінансової угоди, у процесі її проходження і після завершення. Він дає експертну науково обґрунтовану оцінку господарським операціям і процесам.

Внутрішній аудит аналізує ситуацію ризику і застерігає від банкрутства, використовує ноу-хау для збільшення прибутку й ефективності нової технології, вживає заходів, що сприяють фінансовій діяльності підприємства.

На наш погляд, доцільно на всіх виробничих підприємствах запровадити систему внутрішнього аудиту з тим, щоб за цю роботу відповідала конкретна особа чи спеціальний відділ. Асигнування на утримання такої аудиторської служби слід здійснювати за рахунок виявлених внутрішнім аудитом резервів підвищення ефективності роботи підприємства, зниження собівартості й збільшення прибутків. Особливостями внутрішнього аудитора буде чіткість і зрозумілість всіх стадій виробництва, правильність формування та реалізації виробничої політики та пристосування підприємства до вимог ринку з мінімальними витратами [2].

Висновки. Отже, створення оптимальної структури внутрішнього аудиту на підприємстві не гарантує стрімкого збільшення ефективності діяльності підприємства, але поруч з цим в цілому зменшує прорахунки

та помилки у веденні обліку та у роботі персоналу підприємства. Система внутрішнього аудиту слугує, свого роду, стимулом працювати чесно. Проте кожне підприємство може під себе вибрати спосіб організації внутрішнього аудиту знаючи певні недоліки та переваги кожного з нами наведеного спо-

соби. Також із зазначених вимог щодо її організації та послідовності здійснення самого процесу перевірки є гарантією запобігання незаконним діям персоналу підприємства та зниження ризику прийняття недоцільних та неефективних управлінських рішень вищим керівництвом.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Аудит: основи державного, незалежного та внутрішнього аудиту: підруч. / В.В. Немченко, О.Ю. Редько та ін. – К.: Центр учбової літератури. – 2012. – 540 с.
2. Беренда Н.І., Дьякова Н.І. Організація внутрішнього аудиту на підприємствах України / Н.І. Беренда, Н.І. Дьякова // «Економіка». Випуск 1(45). – Т. 1. – 2015. – С. 242–245.
3. Назаренко Т.П. Служба внутрішнього аудиту: особливості організації [Текст] / Тетяна Петрівна Назаренко // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В.А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 23. – № 2. – С. 119-125. – ISSN 1993-0259.3.
4. Труфіна Ж.С. Внутрішній контроль як один з механізмів формування управління витратами виробництва / Ж.С. Труфіна // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2013. – Вип. 2. – С. 327–331.

УДК 657.01

Організація та методика аудиту нематеріальних активів

Назаренко Т.П.

кандидат економічних наук, доцент,
Житомирський державний технологічний університет

Симура М.В.

магістр
Житомирського державного технологічного університету

Розглянуто особливості організації і методики проведення аудиту нематеріальних активів в працях науковців з метою визначення проблемних питань. Визначено можливі варіанти організації та проведення аудиту, а також запропоновано можливі шляхи вдосконалення. Метою статті є розкриття особливостей організації та проведення аудиту нематеріальних активів з урахуванням сучасних тенденцій та змін в господарській діяльності запропоновано спосіб організації аудиторської перевірки нематеріальних активів. Виокремлено основні етапи проведення аудиту нематеріальних активів, та запропоновано можливі варіанти їх вдосконалення.

Ключові слова: аудит, нематеріальні активи, немонетарні активи, методика аудиту, аудиторські процедури.

Назаренко Т.П., Симура М.В. ОРГАНИЗАЦИЯ И МЕТОДИКА АУДИТА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ

Рассмотрено особенности организации и методики проведения аудита нематериальных активов в научных трудах с целью выявления проблемных вопросов. Сформировано возможные варианты организации та проведения аудита, а также предложены возможные пути улучшения. Целью статьи есть раскрытие особенностей организации и проведение аудита нематериальных активов. С учетом современных тенденций и изменений в деятельности предприятий предложено вариант организации аудиторской проверки нематериальных активов. Выделено основные этапы проведения аудита нематериальных активов, а также предложено возможные варианты их улучшения.

Ключевые слова: аудит, нематериальные активы, немонетарные активы, методика аудита, аудиторские процедуры.

Nazarenko T.P., Symura M.V. ORGANIZATION AND METHODOLOGY OF AUDIT NON-MATERIAL ASSETS

The considered features of organization and methodology audit non-material assets in labours scientists with the aim determination of problem questions. The identified possible variants of organization and realization of audicare certain and the possible ways of perfection are offered. The purpose and objectives of the article there is opening of features of organization and realization audit of non-material assets. Given the current trends and changes in business proposals offered organization audited non-material assets. The identified main stages of the audit non-material assets and proposals possible options for improvement.

Keywords: audit, non-material assets, non-monetary assets, methodology of audit, audit procedures.

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання виникає необхідність посилення фінансово-економічного контролю діяльності суб'єктів господарювання. В останній час найбільшу увагу приділяють аудиторам, зокрема, до висловлення ними незалежної думки щодо достовірності здійснення господарської діяльності суб'єкта господарювання, її відображення в бухгалтерському обліку та складеній фінансовій звітності. Методика аудиту нематеріальних активів є однією із складових загальної перевірки фінансової звітності і відіграє важливу роль з урахуванням сучасних економічних відносин.

Аналіз останніх публікацій. Значний внесок дослідження методики проведення аудиту нематеріальних активів та її впливу на якість аудиторських послуг здійснили такі вітчизняні

та зарубіжні науковці, як: М.Т. Білуха, М.І. Бондар, Б.І. Валуєв, А.М. Герасимович, В.Д. Колдуелл, М.В. Кужельний, Є.В. Мних, Б. Нідлз, О.А. Петрик, Т.В. Польова, В.С. Рудницький, В.Я. Савченко, О.В. Самборський, В.В. Сопко, А.Д. Шеремет та інші. Внесені ними пропозиції являються вагомими, оскільки звертають увагу на недоліки в сучасних методиках аудиторських перевірок, та наводять можливі шляхи їх вирішення. Проте, беручи до уваги швидкоплинність часу виникають нові невирішені проблеми, які потребують розв'язання.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження організації та методики проведення аудиторської перевірки нематеріальних активів та пошук шляхів їх удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досягнення поставлених перед

аудитором звань можливе лише тоді, коли є необхідні засоби праці здатні забезпечити ефективне виконання роботи. В сучасних умовах господарювання нематеріальним активам приділяють значну увагу. Постає завдання щодо вирішення проблем із використанням потенціалу підприємств, задля підвищення ними своїх конкурентних переваг. Зарубіжні вчені приділяють значну увагу організації та методиці проведення аудиту нематеріальних активів, оскільки саме роль нематеріальних активів у балансі підприємств починає відігравати більш значну увагу чим матеріальні активи. Нажаль в наявних нормативних актах немає чітко розкритої та затвердженої методики проведення аудиту нематеріальних активів, саме тому виникає необхідність у проведенні досліджень, здатних виявити наявні проблеми та запропонувати шляхи їх вирішення.

Інформація сформована в бухгалтерському обліку підприємств є основою для проведення аудиту, саме тому значну увагу необхідно приділяти Положенням (стандартам) бухгалтерського обліку затверджених для ведення обліку в Україні. Зокрема, звернути увагу необхідно до П(С)БО №8 «Нематеріальні активи», в якому наводиться загальна інформація про нематеріальні активи, зокрема про: ідентифікацію, оцінку, переоцінку, класифікацію, визначення вартості нематеріальних активів, визначення можливих шляхів їх надходження і вибуття. Відповідно до положень П(С)БО №8, під «нематеріальними активами» слід розуміти немонетарні активи, які не мають матеріальної форми та можуть бути ідентифікованими.

Аудит слід розглядати як інтелектуальну діяльність, яка має свою специфіку організації. Міжнародні асоціації бухгалтерів та аудиторів узагальнили наявний досвід з організації та методики обліку й аудиту у вигляді міжнародних стандартів аудиту (МСА), які у певній мірі можуть виконувати функції національних стандартів [1, с. 69].

Головною метою проведення аудиту нематеріальних активів – є висловлення незалежної думки аудитора щодо достовірності даних бухгалтерського обліку господарюючого суб'єкта, а також повноти і своєчасності відображення цих даних у фінансові звітності. Також здійснюється перевірка первинних документів і майнових прав на нематеріальні активи, до підтверджують права володіння ними.

Під час проведення аудиту нематеріальних активів необхідно виконати ряд завдань, до яких можна віднести:

1) перевірка положень облікової політики в частині обліку нематеріальних активів;

2) перевірка наявності та застосування системи внутрішнього контролю на підприємстві;

3) фактична перевірка наявності нематеріальних активів і перевірка наявності підтверджуючих документів власності на наявні на підприємстві нематеріальні активи;

4) перевірка правильності відображення в бухгалтерському обліку надходження, переоцінки, вибуття нематеріальних активів;

5) здійснення перевірки щодо дотримання нормативного законодавства під час здійснення операцій з нематеріальними активами;

6) зіставлення фактичних показників даним синтетичного і аналітичного обліку нематеріальних активів та їх зносу із записами реєстрів обліку та фінансової звітності;

7) перевірка правильності нарахування амортизації на нематеріальні активи;

8) перевірка приміток до річної фінансової звітності щодо розкриття інформації про нематеріальні активи [1, с. 35].

Проведення аудиту нематеріальних активів здійснюється на загальному плані проведення аудиту, де значну увагу необхідно приділити дослідженню нетипових операцій з нематеріальними активами, а також чи змінювалося дотримання норм законодавства та змін у ньому.

Під час планування аудиту доцільно використовувати МСА 300 «Планування аудиту фінансової звітності». Аудитор виконує даний план за допомогою програми, яка визначає характер, часові обмеження та об'єм запланованих аудиторських процедур та складається з урахуванням оцінки системи наявного внутрішнього контролю на підприємстві. З метою забезпечення можливості зниження рівня аудиторського ризику, відповідно до МСА 300-499 «Оцінка ризиків та дії у відповідь на оцінені ризики», та підвищення якості роботи аудитора, необхідним є дотримання етапів аудиту нематеріальних активів з детальним розкриттям особливостей проведених аудиторських процедур – МСА 500-599 «Аудиторські докази» [6, с. 45]. Процес проведення аудиту нематеріальних активів можна відобразити у вигляді (рис. 1).

Вітчизняна методика проведення аудиту нематеріальних активів є недосконалою, і не відображає повноти та взаємозв'язку між етапами аудиту нематеріальних активів. В результаті проведеного дослідження запро-

поновано власні удосконалені етапи аудиту нематеріальних активів, до яких віднесено:

1. Перевірка положень облікової політики в частині нематеріальних активів. Облікову політику розглядають як спосіб регулювання фінансово-економічних і господарських особливостей функціонування підприємства в ринкових умовах. Облікова політика в частині нематеріальних активів формується на основі сукупності основоположних принципів і правил, вибір яких потребує системного підходу з метою максимальної оптимізації облікового процесу: перевірка висвітлення критеріїв визнання та оцінки нематеріальних активів в обліковій політиці підприємства; перевірка визначення термінів корисного використання нематеріальних активів в обліковій політиці та відповідність їх чинному законодавству; перевірка висвітлення способів нарахування амортизації відрахувань за окремими групами нематеріальних активів; перевірка висвітлення організації аналітичного обліку нематеріальних активів.

2. Перевірка наявності нематеріальних активів: перевірка періодичності проведення інвентаризації нематеріальних активів та їх відповідності законодавчим актам; перевірка правильності оформлення результатів інвентаризації. Виявлені при інвентаризації невраховані об'єкти інтелектуальної власності мають бути оприбутковані на дату її прове-

дення за справедливою вартістю або до оцінені, якщо вони повністю з амортизовані. На цьому етапі також доцільно перевірити правильність заповнення первинних документів щодо руху нематеріальних активів.

3. Перевірка відповідності показників фінансової звітності показникам синтетичного та аналітичного обліку нематеріальних активів: перевірка організації синтетичного та аналітичного обліку нематеріальних активів в бухгалтерії підприємства та за центрами відповідальності; перевірка відображення у звітності нематеріальних активів за їх видами та відповідність даним синтетичного та аналітичного обліку; перевірка відображення у звітності сум амортизаційних відрахувань нематеріальних активів та їх відповідність даним синтетичного та аналітичного обліку [2, с. 56].

4. Аудит операцій по надходженню нематеріальних активів: перевірка джерел надходження нематеріальних активів; перевірка правильності оформлення придбаних нематеріальних активів; перевірка правильності визначення сум ПДВ при придбанні нематеріальних активів; перевірка правильності використання форм первинних документів. В першу чергу, на цьому етапі аудитор перевіряє реєстрацію в бухгалтерському обліку об'єктів, які належать до нематеріальних активів, а також відповідність ознак, що характеризують їх природу та відповідність класифікаційним



Рис. 1. Процес проведення аудиту нематеріальних активів [5, с. 80]

групам. Нематеріальним активам характерні такі ознаки:

- відсутність матеріально-речової форми;
- використання впродовж тривалого терміну;
- невизначеність в отриманні прибутку в майбутній періоді;
- здатність приносити вигоду підприємству.

Отже, при перевірці відповідності об'єкта до ознак нематеріального активу, аудитор повинен перевірити правильність його оцінки. Оцінка нематеріального активу залежить від способу їх надходження на підприємство на регулюється П(с)БО 8 «Нематеріальні активи». Однак, в окремих випадках (наприклад, внесок нематеріального активу до статутного капіталу підприємства) стає необхідним визначення справедливої вартості нематеріальних активів, для чого розроблено три підходи до оцінки прав інтелектуальної власності:

- дохідний (визначають суми доходів, що утворюються об'єктом власності в результаті використання об'єкта нематеріальних активів),
- витратний (розраховують витрати у поточних цінах на створення об'єкта нематеріальних активів),
- ринковий (ґрунтується на реалізації методу, зокрема порівняльного аналізу продажу). Правильна оцінка нематеріальних активів дасть змогу обґрунтовано формувати собівартість продукції (робіт, послуг) через процес амортизації, визначити фінансові результати підприємства [11, с. 101].

5. Аудит амортизації нематеріальних активів: перевірка правильності нарахування і відображення в обліку амортизації нематеріальних активів; перевірка відповідності методів амортизації нематеріальних активів, які використовують.

Зазвичай на даному етапі застосовують наступні аудиторські процедури:

- перевірка наявності первинних документів на надходження нематеріальних активів і відображення терміну їх корисного використання;
- перевірка правильності розрахунку початку та закінчення амортизації;
- перевірка застосування порядку нарахування амортизації протягом періоду корисного використання;
- перевірка розрахунків щодо нарахування амортизації в бухгалтерських документах;
- перевірка відображення нарахованої сум амортизації на рахунок;

- перевірка відображення сум по об'єктах нематеріальних активів, які використовують у невиробничій сфері;

6. Аудит операцій із вибуття нематеріальних активів: перевірка бухгалтерського обліку й оподаткування операцій із продажу виключних прав на об'єкти нематеріальних активів положенням нормативних актів; перевірка обліку операцій по передачі невиняткових прав на нематеріальні активи; по безоплатній передачі нематеріальних активів; по передачі нематеріальних активів як внесок до статутного капіталу; по списанню нематеріальних активів положенням нормативних актів.

7. Аудит операцій, пов'язаних із наданням прав на використання нематеріальних активів: перевірка наявності та правильності оформлення договорів на використання нематеріальних активів; перевірка відповідності бухгалтерського обліку прав на використання нематеріальних активів положенням нормативних актів [9, с. 96].

Наведена послідовність етапів аудиту наявності і руху нематеріальних активів та запропонована методика проведення аудиторської перевірки нематеріальних активів та операцій з ними, уточнена послідовність аудиторських процедур, допоможуть систематизувати результати аудиторських процедур та полегшити проведення аудиту наявності та руху нематеріальних активів

Якість аудиту нематеріальних активів тісно взаємопов'язана з методикою аудиту. Аудитор повинен дотримуватись методики проведення аудиту нематеріальних активів, яка впливає на якість аудиту і надання аудиторських послуг. Чим вище якість інформації, сформованої в системі бухгалтерського обліку, тим вище якість проведеного аудиту, а також вище впевненість користувача професійної думки аудитора в правильності прийняття та здійснення економічних рішень в майбутньому [10, с. 8].

В умовах вибору України шляху асоціації з Європейською Спільнотою, виникає потреба приведення у відповідність нормативно-правового регулювання операцій з нематеріальними активами. Дійсне П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» лише частково відповідає однойменному МСФЗ 38, і потребує подальшої адаптації. Також в Україні є наявна проблема із захисту прав інтелектуальної власності, оскільки недосконалість нормативно-правової бази не дають змогу в повному обсязі ефективно використовувати нематеріальні активи у діяльності підприємств.

Найважливішим критерієм якості аудиторських послуг є довіра з боку користувачів аудиторської інформації, зокрема ставлення до професійної думки аудитора. Якістю бухгалтерського обліку виступає корисність бухгалтерської інформації для зацікавлених користувачів. Рівень корисності бухгалтерської інформації залежить від ефективності системи внутрішнього контролю господарючого суб'єкта, а ступінь довіри до професійної думки аудитора – від ефективності системи контролю якості аудиту. Чим ефективнішим є система внутрішнього контролю, тим більшою є вірогідність одержання якісних аудиторських послуг.

Проведення якісного аудиту нематеріальних активів значно міро пов'язана із методикою проведення аудиту. Під час формування методики аудиту нематеріальних активів необхідно враховувати специфіку діяльності кожного підприємства, та будувати план і програму перевірки з урахуванням обсягів і кінці наданої інформації. Тобто можна сказати, що чим вища кінці інформації наданої для перевірки, тобто інформації що склалася в системі бухгалтерського обліку на підприємстві, тим буде вищою якість проведеного аудиту. Відповідно і буде вищою впевненість користувача інформацією в її достовірності та можливості її використання.

У сучасних умовах широкого застосування інформаційних систем, розміщення інформації про певний суб'єкт господарювання може відіграти важливу роль у подальшій його господарській діяльності. Оскільки при пошуку

нових контрагентів звертають увагу на розміщену інформацію про них, зокрема про позитивні чи негативні відгуки та періодичність проведення аудиту.

Висновки. Підсумовуючи результати дослідження, слід зауважити, що нематеріальні активи являють собою специфічний об'єкт бухгалтерського обліку, якість проведення аудиту якого залежить від правильно обраної облікової політики. Аудит нематеріальних активів має розпочинатися не на етапі планування чи одержання доказів, а на етапі отримання розуміння клієнта, визначення галузевих, нормативних та інших особливостей ведення бізнесу суб'єктом господарювання, що впливає на порядок визнання, використання та списання нематеріальних активів.

Використання оцінки в бухгалтерському обліку як для облікового відображення, так і складання фінансової звітності щодо нематеріальних активів вимагає від аудитора використання комплексу прямих та непрямих процедур для одержання достовірних доказів на яких буде ґрунтуватися аудиторська думка. Результатом проведеного аудиту нематеріальних активів є висловлена аудиторська думка, яка є неупередженою та містить достовірну інформацію. Серед перспективних напрямів подальшого дослідження в контексті аудиту нематеріальних активів можна назвати аналіз впливу галузевого чинника на методику перевірки та розширення практики застосування комбінованих процедур для одержання доказів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Андросова О.Ф. Методика аудиту основних засобів і нематеріальних активів та її вплив на якість аудиту / О.Ф. Андросова, К.А. Калугіна // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 3. – Т. 3. – С. 250-255.
2. Балик М.С., Загородній А.Г., Кіндратська Г.І. Облік, аналіз та аудит. – К., Кондор, 2008. – 618 с.
3. Гуменюк А. Аудит нематеріальних активів: методика проведення / А. Гуменюк, В. Яцюк // Бухгалтерський облік і аудит. – № 2. – 2008. – С. 57-62.
4. Кириленко О.П. Облік і аудит / Кириленко О.П. – Тернопіль: ЦМДС, 2002. – 311 с.
5. Левченко Н.М. Удосконалення методики аудиту нематеріальних активів з метою систематизації результатів аудиторських процедур / Н.М. Левченко, Н.С. Понікарова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2. – Т.1. – С. 118-121.
6. Петрик О.А. Аудиторська діяльність в Україні: законодавчо-нормативне регулювання, сучасний стан / О.А. Петрик, В. Зотов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 11. – С. 59-65.
7. П(с)Бо 8 «Нематеріальні активи»: затверджений наказом МФУ № 242 від 18.10.1999 р. // Все про бухгалтерський облік. – 2011. – № 12. – С. 48-52.
8. Старко І.Є. Облік і контроль нематеріальних активів в системі управління діяльністю підприємства: автореф. дис. канд. екон. наук: спец.: 08.00.09 – бухгалтерський облік аналіз та аудит / І.Є. Старко. – Львівська комерційна академія, 2015. – 20 с.

9. Стояненко І. В. Особливості управління нематеріальними активами підприємства // Молодий вчений, 2014. – № 7(10). – Ч. 2. – С. 82-85.
10. Шульга С.В. Використання аналітичних процедур для здійснення аудиту нематеріальних активів / С.В. Шульга // Вісник Державної академії статистики, обліку та аудиту. – 2005. – № 4 (9). – С. 21-27.
11. Юрківська Л.Й. Аудит ефективності нематеріальних активів: аналіз підходів / Юрківська Л.Й., Біляченко О.Л. // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 2(56). – С. 217-220.

УДК 657

Внутрішній аудит як засіб удосконалення обліку та контролю дебіторської заборгованості

Подмешальська Ю.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку, аналізу, оподаткування та аудиту
Запорізької державної інженерної академії

Варварін Р.Ю.

студент
Запорізької державної інженерної академії

Розглянуто основи проведення внутрішнього аудиту поточної дебіторської заборгованості на підприємствах. Досліджені фактори, які визначають потребу у внутрішнього аудиту, поставлені його завдання та запропонована зручна схема проведення аудиту поточної дебіторської заборгованості, що дозволить скоротити програму аудиту за обсягом.

Ключові слова: внутрішній аудит, поточна дебіторська заборгованість, бухгалтерський облік, контроль, корпоративне управління, метод, аванс.

Подмешальская Ю.В., Варварин Р.Ю. ВНУТРЕННИЙ АУДИТ КАК СПОСОБ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧЕТА И КОНТРОЛЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Рассмотрены основы проведения внутреннего аудита текущей дебиторской задолженности на предприятиях. Исследованы факторы, которые определяют потребность во внутреннем аудите, поставлены его задачи и предложена удобная схема проведения аудита текущей дебиторской задолженности, что позволит сократить программу аудита по объему.

Ключевые слова: внутренний аудит, текущая дебиторская задолженность, бухгалтерский учет, контроль, корпоративное управление, метод, аванс.

Podmeshalsky Y.V., Varvarin R.Yu. INTERNAL AUDIT AS A MEANS OF IMPROVING ACCOUNTING AND CONTROL RECEIVABLES

The bases of the use of internal audit of current receivables in enterprises. The reasons for the need to organize the internal audit raised his task and offered convenient scheme audit debetorskoy current debt, which would reduce the program in terms of auditing.

Keywords: internal audit, current accounts receivable, accounting, control, corporate governance, the method advance.

Постановка проблеми. У наш час в Україні відбуваються суттєві зміни у господарській, економічній та соціальній діяльності підприємств. Це призводить до необхідності зміни системи контролю. Задля нормального функціонування усіх сфер національної економіки потрібно, щоб підприємці при прийнятті управлінських рішень мали достовірну інформацію, насамперед про фінансовий стан свого підприємства, зокрема про стан дебіторської заборгованості, про законність та правильність відображення в обліку господарських операцій, пов'язаних з цим об'єктом обліку.

При наявній у нашій країні кризі неплатежів, коли дебіторська заборгованість досягає величезних сум, проведення її внутрішнього аудиту має велику актуальність, оскільки це підштовхує до більш ретельної та регуляр-

ної інвентаризації такої заборгованості та до активного проведення заходів щодо стягнення заборгованості з неплатників своєчасно.

В економічно розвинених державах внутрішній аудит підлягає увазі в тій мірі, як і зовнішній (аудиторські комітети зобов'язані перевіряти всі компанії, акції яких котуються на біржі). Але, якщо становлення зовнішнього аудиту в Україні вже відбулось, то вітчизняний внутрішній аудит і в професійному, і в законодавчому, і в інституціональному аспектах сьогодні знаходиться ще в початковій стадії розвитку.

Внутрішній аудит – це незалежна експертна діяльність аудиторської служби (відділу внутрішнього аудиту, аудитора, бухгалтера на малому підприємстві) суб'єкта господарювання для перевірки і оцінки адекватності, ефективності системи внутрішнього контролю

та якості виконання працівниками визначених обов'язків. Для внутрішнього аудиту стандартів, що його регулюють, немає (за винятком нормативних документів НБУ з регламентації внутрішнього аудиту в комерційних банках України), що зменшує поширення передового досвіду у цій сфері діяльності на інших підприємствах.

Однією з проблем є те, що аудиторів необхідно досягнути такої обізнаності про системи обліку та внутрішнього контролю заборгованості, яка дозволить йому спланувати аудит і розробити ефективний підхід до його проведення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Під час вивчення внутрішнього аудиту поточної дебіторської заборгованості були використані матеріали, що містяться в працях вчених у галузі теорії і практики бухгалтерського обліку, аудиту та нормативні документи. Окремі аспекти обліку та внутрішнього аудиту дебіторської заборгованостей розкриті в роботах вітчизняних та зарубіжних науковців, таких, як М. Т. Білуха, Ф. Ф. Бутинець, С. Ф. Голов, Л. В. Нападівська, Р. Каплан, Д. Нортон, Сопко В. В., Дон Р. Хенсен, але існує коло питань, які потребують подальшого вивчення, уточнення та систематизації.

Постановка завдання. Мета статті – встановити особливості проведення внутрішнього аудиту поточної дебіторської заборгованості на підприємствах. Для досягнення поставленої мети слід вирішити наступні завдання:

- розкрити економічну сутність і роль внутрішнього аудиту дебіторської заборгованості;
- сформулювати основні методологічні процедури задля його проведення на підприємствах;
- надати рекомендації стосовно проведення внутрішнього аудиту поточної дебіторської заборгованості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Потреба у внутрішньому аудиті виникає у зв'язку з тим, що незалежно від якості системи контролю, можливі ненавмисні викривлення реального стану справ. Служба внутрішнього аудиту аналізує звітність підприємства, стан дебіторської заборгованості та надає об'єктивні консультації, спрямовані на вдосконалення діяльності організації, визначає напрямки перспективного розвитку підприємства, і таким чином має серйозний вплив на прийняття управлінських рішень для досягнення конкретних цілей. Суб'єктам господарювання обов'язково необхідно мати

чітко налагоджену систему багаторівневого внутрішнього контролю.

В українських умовах спостерігається бажання власників та керівництва упорядкувати структуру та організацію бізнес-процесів, що може привести до істотної економії коштів компанії. Ті компанії, які планують в короткостроковій або середньостроковій перспективі вийти на міжнародні ринки капіталу постають перед необхідністю створення служб внутрішнього аудиту, що підвищує їх імідж [1].

Таким чином, внутрішній аудит дебіторської заборгованості підприємства допомагає у досягненні поставлених цілей, використовуючи систематизований і послідовний підхід до оцінки і підвищення ефективності процесів управління ризиками, контролю і корпоративного управління [2].

При внутрішньому аудиті суми утворення та терміну погашення дебіторської заборгованості виділяється така сукупність завдань:

1. Продаж відтворює дійсні операції (тобто товари відвантажено, а послуги надано).
2. Продаж товарів чи послуг реєструється вчасно і точно у відношенні рахунка, суми і періоду.
3. Грошові надходження відповідають балансовим рахункам дебіторів.
4. Повернення товарів замовниками чи інші резерви затверджуються і реєструються точно у відношенні рахунка, суми і періоду.
5. Усі замовлення відповідним чином затверджуються з урахуванням ризику неплатежу, сумнівні рахунки визнаються і забезпечуються вчасно [3].

Типовий перелік питань при здійсненні внутрішнього аудиту поточної дебіторської заборгованості матиме вигляд:

1. Одержання авансів не залежить від виписки рахунків.
2. Виписка рахунків і відвантаження не залежать від роботи з коштами й іншим обліком поточної дебіторської заборгованості.
3. Виписка рахунків не залежить від відправлення і збереження ТМЦ.
4. Контроль відповідності вимогам замовника не залежить від існуючої дебіторської заборгованості, бухгалтерського обліку і роботи з грошовими коштами.
5. У випадку виходу у відпустку співробітника, в обов'язок якого входить робота з поточною дебіторською заборгованістю, кого призначають виконувати його обов'язки.
6. Доступ до комп'ютеризованих записів дебіторської заборгованості надається лише

тим особам, яким це необхідно через їхні службові обов'язки.

7. Попередньо пронумеровані документи на відвантаження, рахунки-фактури ведуться з належною перевіркою їх послідовності.

8. Недійсні і невикористані рахунки контролюються.

9. Для виставлення рахунків використовуються затверджені преїскуранти.

10. Переліки рахунків дебіторів з розбивкою по термінах оплати складаються (і регулярно перевіряються) відповідною особою.

11. Виписки по банківському рахунку розносить особа, що не пов'язана з обліком дебіторської заборгованості.

12. Виписані клієнтам рахунки перевіряються відповідною особою перед відвантаженням.

13. Відвантажені кількості звіряються з кількостями, за якими виставляються рахунки-фактури.

14. Детальне звірення аналітичного обліку дебіторської заборгованості із синтетичним рахунком здійснюється власником, менеджером чи іншою відповідною особою.

15. Скарги замовників і питання, пов'язані з виставленням рахунків-фактур, контролюються і вирішуються вчасно [2].

Внутрішній аудит поточної дебіторської заборгованості на підприємстві рекомендується здійснювати за наступними етапами.

Перший етап. Планування аудиту поточної дебіторської заборгованості, який включає розробку двох документів: загального плану аудиторської перевірки; програми аудиторської перевірки; визначення мети та завдання аудиторської перевірки. Загальний план є документом організаційно-методологічного характеру, який містить основні етапи процесу аудиту в логічній послідовності. Зміст та форма Загального плану залежать від розмірів суб'єкта господарювання, складності аудиторської перевірки, конкретних методик і технологій, які застосовуються внутрішнім аудитором. Загальний план складається на весь термін аудиторської перевірки, який поділяється на етапи: підготовчий; фактичний; основний; заключний.

Другий етап – етап фактичної перевірки. Аудит поточної дебіторської заборгованості розпочинають з її інвентаризації. Мета етапу фактичної перевірки – встановлення існування (реальності) залишків дебіторської заборгованості на відповідних субрахунках обліку на підставі первинних та облікових документів. Контролем якості при цьому є

метод зустрічної перевірки, який використовується аудитором для достовірності та повноти перевірки залишків розрахунків з покупцями та замовниками (субрахунок 361 «Розрахунки з покупцями та замовниками»), розрахунків за виданими авансами (субрахунок 371 «Розрахунки за виданими авансами»), розрахунків з іншими дебіторами (рахунок 37 «Розрахунки з різними дебіторами»).

Третій етап – основний етап внутрішньої аудиторської перевірки – це здійснення аудиторських процедур згідно програми аудиту, яка є контролем якості аудиту поточної дебіторської заборгованості.

Програма внутрішньої аудиторської перевірки визначає характер, час і обсяг запланованих аудиторських процедур, необхідних для виконання загального плану аудиторської перевірки.

Проаналізувавши запропоновані програми аудиту дебіторської заборгованості, слід зазначити, що на сьогодні не має типової програми аудиту, яка б відповідала сучасним вимогам якісного проведення внутрішнього аудиту дебіторської заборгованості. Відсутній взаємозв'язок між метою, завданням конкретної аудиторської процедури, якісним аспектом перевірки. Для усунення цього недоліку пропонується розпочинати розробку програми аудиту дебіторської заборгованості з встановленням завдання на підтвердження якісного аспекту на кожну аудиторську процедуру.

Таким чином, програма внутрішнього аудиту дебіторської заборгованості повинна містити: мету аудиторської процедури (якість, яка підтверджується), завдання, аудиторські докази, методи аудиту, термін виконання аудиторської процедури, індекс робочого документу. Бажано обирати тільки ті аудиторські процедури, які мають контрольне значення, взаємопов'язані. Якість програми повинна визначатися перевіркою якісних аспектів тверджень інформації про дебіторську заборгованість в фінансовій звітності.

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» визначає методологічні принципи формування в бухгалтерському обліку інформації про дебіторську заборгованість та її розкриття в фінансовій звітності, а тому перевірка дотримання цих принципів є основною складовою частиною аудиту поточної дебіторської заборгованості.

Четвертий етап – аналітичні процедури. Перевіривши стан поточної дебіторської заборгованості на якісні аспекти твер-

дженів фінансових звітів (існування, права та зобов'язання, наявність, повнота, оцінка вартості, вимірювання, подання та розкриття інформації) внутрішньому аудиторю необхідно провести аналітичні процедури. Це процедури, що передбачають аналіз важливих фінансових показників та тенденцій з подальшим вивченням відхилень та взаємозв'язків, які суперечать іншій відповідній інформації або відхиляються від прогнозованих сум. Для виконання аналітичних процедур можуть використовуватися різні методи, починаючи від простих порівнянь і до комплексного аналізу із застосуванням складних статистичних методів [4].

Міжнародними стандартами аудиту передбачено застосування аналітичних процедур на всіх етапах проведення аудиту, але на завершальному етапі вони більш ефективні. Для внутрішнього аудиту дотримання цих процедур буде доречно, але потребують деяких доповнень, так як дозволить виявити недоліки та вирішити їх на місцевому рівні.

До методики аналітичних процедур рекомендовано включити:

- визначення повної інформаційної бази;
- визначення підходящих методів аналізу;
- проведення аналітичних процедур;
- оцінка результатів;
- розробка подальшої стратегії по запобіганню відхилень.

П'ятий етап – заключний. На підставі достатніх аудиторських доказів внутрішній аудитор проводить аналіз виявлених порушень, результатів аналітичних процедур, доводить до відома управлінський персонал, приймаються рішення по усуненню порушень, згоди чи не згоди з виявленими порушеннями, вживаються методи для запобігання проблемних питань в майбутньому.

Висновки та подальші дослідження. Запропоновані основні складові проведення

внутрішнього аудиту поточної дебіторської заборгованості, які на відміну від існуючих включають розподіл аудиторської перевірки на етапи, контроль якості аудиторських процедур на рівні підприємства, та виділення аналітичних процедур окремим етапом.

Наведені основи внутрішнього аудиту поточної дебіторської заборгованості забезпечуються логічною послідовністю та змістом етапів проведення аудиту. Запропоновані етапи аудиту дебіторської заборгованості включають п'ять логічних, взаємопов'язаних складових: планування, фактична перевірка, основний, аналітичні процедури, заключний. Кожний з цих етапів має свою мету та завдання, які виконуються на підприємстві за допомогою певних аудиторських процедур та відповідають якісним аспектам твердження фінансових звітів. Розкритий зміст та призначення загального плану аудиту та програми аудиту на етапі планування, який виділяється окремим етапом, а також необхідність здійснення аналітичних процедур на завершальному етапі. Систематизовані основні показники стану, динаміки, якості поточної дебіторської заборгованості.

Розглянуті основи проведення внутрішнього аудиту поточної дебіторської заборгованості мають практичне значення для аудиторів аудиторських фірм, для служб внутрішнього контролю суб'єктів господарювання. Їх застосування допомагає вибору аудиторських процедур з дотриманням якісних аспектів твердження фінансової звітності, що дозволить скоротити програму внутрішнього аудиту за обсягом, провести якісний аудит в обмежений термін, результати аудиту будуть корисними в першу чергу управлінському персоналу, що дозволить скоригувати роботу персоналу в підрозділах де виявлені недоліки обліку.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Шендригоренко М.Т. Дацко К.П. Проблеми встановлення внутрішнього аудиту в Україні / М.Т. Шендригоренко, К.П. Дацко // Економіка. – 2009. – № 3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/3_ANRR_2009/Economics/40187.doc.htm.
2. Білик М.Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств / М.Д. Білик // Фінанси України. – Міністерство фінансів України, 12/2003. – № 12. – С. 24-36.
3. Белокоз О. Внутрішній аудит дебіторської та кредиторської заборгованостей торговельних підприємств / О. Белокоз // Економічний аналіз. – 2011. – №9. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Ecan/2011_9_1/pdf/byelokoz.PDF.
4. Бескоста Г.М. Розробка концептуальних основ забезпечення контролю якості аудиту дебіторської заборгованості / Г.М. Бескоста // Ефективна економіка. – 2013. – № 9. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2305>.

УДК 657.6:336.741.236.1:656.71

Підходи до аналізу руху грошових потоків аеропорту

Полоус О.В.

кандидат економічних наук,
асистент кафедри економіки
Національного авіаційного університету

Статтю присвячено актуальним питанням визначення підходів до аналізу руху грошових потоків і їх місця в загальній системі аналізу аеропортової діяльності. Особливу увагу приділено дослідженню аналізу руху грошових потоків прямим методом та матричній моделі аналізу руху основних грошових потоків аеропорту. Встановлено, що ефективність операційної діяльності аеропорту, і, як наслідок, загальний рух його грошових потоків, характеризується комплексністю та тісним взаємозв'язком із зовнішніми факторами впливу.

Ключові слова: аналіз, грошові потоки, аеропорт, операційна діяльність, фінансова діяльність, інвестиційна діяльність, матричний метод.

Полоус О.В. ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ АЭРОПОРТА

Статья посвящена актуальным вопросам определения подходов к анализу движения денежных потоков и их места в общей системе анализа аэропортовой деятельности. Особое внимание уделено исследованию анализа движения денежных потоков прямым методом и матричной модели анализа движения основных денежных потоков аэропорта. Установлено, что эффективность операционной деятельности аэропорта, и, как следствие, общее движение его денежных потоков, характеризуется комплексностью и тесной взаимосвязью с внешними факторами воздействия.

Ключевые слова: анализ, денежные потоки, аэропорт, операционная деятельность, финансовая деятельность, инвестиционные деятельность, матричный метод.

Polous O.V. APPROACHES TO THE ANALYSIS OF CASH FLOW OF THE AIRPORT

The article is devoted to urgent issues of definition approaches to the analysis of cash flows and their place in the overall analysis of airport activity. Particular attention is paid to the research analysis of cash flows with direct method and matrix model of analysis the movement of main cash flows of the airport. It has been established that the efficiency of airport operations, and as a result, the overall movement of its cash flow, is characterized by complexity and close relationship with the external factors of influence.

Keywords: analysis, cash flow, airport, operating activities, financing activities, investment activities, matrix method.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Не дивлячись на те, що існує достатня кількість робіт, присвячених питанням аналізу руху грошових потоків, сучасна економічна наука дотепер не виробила універсального методичного підходу для його здійснення, зокрема, в аеропортовій діяльності. Останнім часом в умовах посилення конкуренції в сфері надання авіаційних послуг та актуальності впровадження новітніх управлінських рішень на всіх етапах операційної діяльності необхідність у поглибленні цих досліджень зростає.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В останніх публікаціях з фінансового менеджменту та аналізу, такі зарубіжні автори як Бріггем Е.Ф., Бланк І.А., Коупленд Т., Коллер Т., Муррін Дж., Брейлі Р.А., Майерс С.С. та вітчизняні Бутинець Ф.Ф., Кірейцев Г.Г., Краменко Г.О., Маркіна І.А., Мних Є.В., Старостенко Г.Г., Мірко Н.В. та інші наводять

авторські підходи до визначення поняття «грошовий потік». При цьому слід зазначити, що категоріальний апарат є досить складним і потребує подальшого ретельно розгляду і уточнення, виходячи з потреб майбутнього аналізу, особливо в сфері аеропортової діяльності, що має свої специфічні особливості.

Бланк І.А., Радіонов Н.В., Радіонова С.П., Дзюблюка О., Райс Т., Койл Б., Поддерегін А.Н., Лігоненко Л.О., Ковальчук Г.В., Терещенко О.О. пропонують власні підходи до аналізу грошових потоків і їх місця в загальній системі аналізу господарської діяльності підприємства. Різноманіття поглядів вчених на цю проблему не дозволяє формулювати конкретні завдання, що ставляться перед аналітиками підприємства, зокрема, перед фінансовими аналітиками аеропорту, що діє в мінливих умовах зовнішнього середовища і значну частину прибутків витрачає на зв'язки з громадськістю та маркетингові заходи.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає в обґрунтуванні ефективності матричного аналізу руху грошових потоків аеропорту. Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці зарубіжних та вітчизняних науковців, матеріали періодичних видань, ресурси Internet, нормативно-правові акти та Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку. При проведенні дослідження використано методи структурно-логічного аналізу, порівняння, стандартні методи аналізу грошових потоків (прямий метод) та матричну модель аналізу руху основних грошових потоків аеропорту.

Виклад основного матеріалу дослідження. В економічній літературі використовуються три основні категорії: «грошовий потік», «рух грошових коштів» та «Cash-flow» (таблиця 1). Дані категорії не тотожні і мають істотні відмінності в розрахунку, однак, зокрема Україна і донині немає однозначних рекомендацій щодо їх застосування в аналізі та управлінні підприємством.

Категорія «Cash-flow» є запозиченою з зарубіжної практики і в дослівному перекладі з англійської означає «потік готівки». У зарубіжній літературі під «Cash-flow» розуміються суми готівки, отримані або сплачені підприємством, які часто аналізуються за різними статтями. У зарубіжній науці під готівкою розуміється не тільки готівка, але і всі без винятку грошові виплати або надходження, що проходять за касовими або банківськими рахунками підприємства.

Категорія «грошовий потік», що аналізується у вітчизняній науці, розкривається по різному у вітчизняному законодавстві та наукових виданнях. У нормативно-правових актах грошовий потік трактується як реальне надходження і вибуття грошових коштів. Паралельно з терміном «грошовий потік» використовується термін «рух грошових коштів», затверджений в П(С)БО №4, однак, необхідно підкреслити відмінність цих термінів. МСБО трактує поняття «Грошові потоки» як надходження і вибуття грошових коштів та їх еквівалентів, а до еквівалентів грошових коштів МСБО прирівнюють короткострокові високоліквідні інвестиції, здатні бути легко перетвореними в грошові кошти без значної втрати своєї вартості. Таким чином, зазначені істотні відмінності підтверджують неможливість прямого і неадаптованого запозичення зарубіжних підходів в аналізі у вітчизняну практику.

У курсі лекцій, присвяченому оцінці бізнесу, який був підготовлений Українським товари-

ством оцінювачів, зокрема, йдеться: «Не слід забувати, що типового інвестора цікавить не прибуток за бухгалтерськими записами, а реальні гроші, які він може використовувати на свій розсуд» [11, с. 44]. У зв'язку з цим, постає питання аналізу грошових потоків будь-якого підприємства, виділення ключових його складових, що чинять найбільш суттєвий вплив при прийнятті управлінських рішень.

Важливим питанням є систематизація численних методів і прийомів аналізу, розроблених різними вченими, для створення методик, адаптованих до специфіки діяльності аеропорту. Основними методами розрахунку величини грошових потоків є прямий, непрямий і матричний методи.

Аналіз руху грошових потоків прямим методом дозволяє судити про ліквідність підприємства, оскільки він детально розкриває рух грошових коштів на його рахунках, що дає можливість робити оперативні висновки щодо достатності коштів для сплати за рахунками поточних зобов'язань, а також здійснення інвестиційної діяльності.

Недоліком цього методу є те, що він не розкриває взаємозв'язку отриманого фінансового результату і зміни абсолютного розміру грошових коштів підприємства. Крім того, даний метод вимагає більших витрат часу, ніж інші методи оцінки грошового потоку, а отримана з його використанням інформація менш корисна. Прямий метод спрямований на отримання даних, що характеризують як валовий, так і чистий грошовий потік підприємства в звітному періоді. Він покликаний відображати весь обсяг надходжень і витрат грошових коштів в розрізі окремих видів господарської діяльності і за підприємством в цілому. При використанні прямого методу розрахунку грошових потоків використовуються безпосередні дані бухгалтерського обліку, що характеризують усі види надходжень і витрат грошових коштів [12, с. 129].

Грошові потоки аеропорту містять в собі видатки на надходження з авіаційної та неавіаційної діяльності. Авіаційна діяльність безпосередньо стосується надання наземного обслуговування авіакомпаніям та відповідно отримання оплати за надані послуги. Неавіаційна діяльність полягає в наданні в оренду чи концесію різних площ аеропорту та отримання певних платежів за їх експлуатацію.

Ефективне функціонування, тобто надходження грошових потоків аеропорту, напряму залежить від кількості злітно-посадкових операцій, парку повітряних суден, що експлуату-

ються, річного об'єму пасажирських та вантажних перевезень, що в кінцевому результаті складає загальний об'єм робіт в аеропорту, кількість платних послуг, що надаються аеропортом із наземного обслуговування авіаперевезень.

До основних видатків за авіаційною діяльністю можна віднести оплату праці всього персоналу та відрахування на соціальні потреби; амортизацію основних та виробничих фондів; витрати на ремонт основних виробничих фондів; утримання та експлуатацію будівель, споруд та обладнання в тому числі спецавтотранспорту, електроенергія, опалення, водопостачання, радіозв'язок, та інше; оренду та послуги сторонніх підприємств та організацій, в тому числі оренду каналів, послуг зв'язку, оренду земельних ділянок та інше; податки; інші виробничі витрати; інші загальногосподарські витрати.

Грошові потоки (в основному надходження) від неавіаційної діяльності, головним чином, залежать від знаходження найбільш ефективного механізму взаємодії і управління агентськими компаніями, досить точної оцінки вартості виділеного аеропортом бізнесу. У практиці зарубіжних і вітчизняних аеропортів

на даний момент існує чотири основні механізми регулювання діяльності аеропорту з агентськими (сервісними) компаніями: продаж концесій, участь в капіталі, надання в оренду аеропортової інфраструктури та агентські угоди. При цьому всі види взаємодії вимагають від аеропорту повної централізації і контролю за запропонованими послугами.

Для вирішення одного з головних напрямків аналізу грошових потоків – обґрунтування ступеня достатності (недостатності) формування обсягу грошової маси в цілому, а також за видами діяльності, збалансованості позитивного і негативного грошових потоків за обсягом і в часі, автором статті було проведено аналіз руху грошових потоків Міжнародного аеропорту Денвер за період 2011-2015 рр. прямим методом, тобто виходячи з даних звіту про рух грошових коштів (таблиця 2).

В результаті здійснення виробничо-комерційної діяльності Міжнародний аеропорт Денвер зменшив обсяг грошової маси як в частині надходження коштів, так і в частині їх відтоку.

Позитивним моментом є скорочення відтоку грошових коштів та стабільність їх надходження у 2015 році, яке забезпечило змен-

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «грошовий потік»

№ п/п	Автор	Визначення поняття «грошовий потік»
1	Брігхем Е.Ф. [1, с. 425]	Грошовий потік: фактичні чисті грошові кошти, які приходять у фірму (чи витрачаються нею) протягом певного періоду
2	Бланк І.А. [2, с. 394]	Грошовий потік (cash flow) – основний показник, що характеризує ефект інвестицій у вигляді грошових коштів, що повертаються інвестору
3	Коупленд Т., Коллер Т. і Муррін Дж. [3, с. 154]	Вільний грошовий потік дорівнює післяподатковому прибутку від основної діяльності плюс негрошові відрахування мінус інвестиції в оборотні кошти, основні кошти (нерухомість, виробничі приміщення, обладнання) та інші активи
4	Брейлі Р.А. і Майерс С.С. [4]	Потік грошових коштів від виробничо-господарської діяльності визначається шляхом вирахування собівартості проданих товарів, інших витрат і податків з виручки від реалізації
5	Бутинець Ф.Ф. [5]	Грошовий потік – найважливіший самостійний об'єкт фінансового аналізу, який проводиться з метою оцінки фінансової стійкості та платоспроможності підприємства
6	Кірейцев Г.Г. [6]	Грошовий потік – є одним із ключових моментів оптимального співвідношення між ліквідністю та прибутковістю
7	Краменко Г.О. [7]	Грошовий потік – сукупність розподілених у часі надходжень і виплат коштів, генерованих господарською діяльністю підприємства
8	Маркіна І.А. [8]	Грошовий потік – сукупність розподілених за часом надходжень і виплат грошових коштів, які утворюються в процесі господарської діяльності і пов'язані із забезпеченням його платоспроможності
9	Мних Є.В. [9]	Грошовий потік – сукупність розподілених у часі надходжень і виплат коштів, які генеруються його господарською діяльністю
10	Старостенко Г.Г., Мірко Н.В. [10]	Грошовий потік – надходження і витрати грошових коштів в процесі здійснення господарської діяльності підприємства

Таблиця 2

Показники складу, структури і динаміки грошових потоків Міжнародного аеропорту Денвер за 2011-2015 рр.

Показник грошових потоків	Сума						Темп росту, % 2015/2011	Структура, %					
	2011	2012	2013	2014	2015	зміна (+/-), 2015/2011		2011	2012	2013	2014	2015	зміна (+/-), 2015/2011
Позитивний (всього)	4044802,1	3896462,9	5678648,3	2796106,9	2617727,1	-1427075,0	64,7	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	0,0
Негативний (всього)	4129171,5	3789942,1	5727243,9	2919525,8	2619980,6	-1509190,9	63,5	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	0,0
Чистий (всього)	-84369,4	106520,7	-48595,6	-123418,9	-2253,5	82115,9	2,7	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	0,0
операційна	позитивний	246338,5	241216,1	247123,9	314725,3	300141,5	121,8	6,1	6,2	4,4	11,3	11,5	5,4
	негативний	11522,4	38406,1	40264,8	11111,5	13103,7	113,7	0,3	1,0	0,7	0,4	0,5	0,2
	чистий	234816,1	202810,0	206859,1	303613,9	287037,8	122,2	-278,3	190,4	-425,7	-246,0	-12737,3	-12459,0
фінансова	позитивний	141629,6	602532,0	885251,2	136283,0	155580,6	109,9	3,5	15,5	15,6	4,9	5,9	2,4
	негативний	421756,7	555355,1	618288,8	686217,9	659716,3	156,4	10,2	14,7	10,8	23,5	25,2	15,0
	чистий	-280127,1	47176,9	266962,4	-549934,9	-504135,7	180,0	332,0	44,3	-549,4	445,6	22371,0	22039,0
фінансова (некапітальна)	позитивний	400,5	484,5	425,1	423,5	438,6	109,5	0,01	0,01	0,01	0,02	0,02	0,0
	негативний	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	чистий	400,5	484,5	425,1	423,5	438,6	109,5	-0,5	0,5	-0,9	-0,3	-19,5	-19,0
інвестиційна	позитивний	3656433,5	3052230,2	4545848,2	2344675,1	2161566,4	59,1	90,4	78,3	80,1	83,9	82,6	-7,8
	негативний	3695892,4	3196180,9	5068690,3	2222196,4	1947160,6	52,7	89,5	84,3	88,5	76,1	74,3	-15,2
	чистий	-39458,9	-143950,7	-522842,1	122478,7	214405,8	-543,4	46,8	-135,1	1075,9	-99,2	-9514,3	-9561,0

Джерело: розраховано автором за даними [13]

шення від'ємного значення чистого грошового потоку, що склав -2253,5 тис. дол.. Позитивна динаміка чистого грошового потоку в цілому за аеропортом обумовлена тим, що сума його відтоку зменшилася у порівнянні з 2014 роком на 299545,2 тис. дол., темп його приросту склав -10,2%, а значення позитивного грошового потоку зменшилося на 178379,8 тис. дол. або на 93,6%.

Розглядаючи показники грошових потоків за видами діяльності, слід зазначити, що найбільший обсяг грошової маси забезпечує оборот за інвестиційною та операційною діяльністю аеропорту. Сума притоку грошових коштів за інвестиційною діяльністю в 2015 році склала 2161566, 4 тис. дол., що на 1494867,1 тис. дол. менше, ніж в 2011 році. Питома вага даного показника в загальному обсязі всіх грошових надходжень склала в 2015 році 82,6%, а в 2011 році – 90,4% (рис. 1а та рис. 1б).

Порівняння даних за операційною діяльністю свідчить про перевищення притоку над відтоком в 2015 році на 287037,8 тис. дол., що служить позитивним фактором, так як саме операційна діяльність повинна забезпечувати умови достатності грошових засобів для здійснення операцій з фінансової діяльності в аеропорті (рис. 2а та рис. 2б).

Перевищення притоку грошових коштів над відтоком за операційною діяльністю в 2015 році дозволило аеропорту збільшити обсяг операцій у фінансовій діяльності. Дана обставина свідчить про зростання вкладень довгострокового характеру і пов'язана з реалізацією стратегічних планів аеропорту. Зазвичай, аеропорт здійснює вкладення довгострокового характеру, розраховуючи на отримання віддачі за цими вкладеннями у відносно віддаленій перспективі, що цілком може відповідати виробничо-комерційним цілям діяльності.

У 2015 році грошові потоки за фінансовою діяльністю були орієнтовані, насамперед, на повернення позикових коштів. Про це свідчить перевищення негативного потоку над позитивним на 504135,7 тис. дол.. Позитивна динаміка притоку грошових засобів за отриманими позиками та кредитами у 2015 році в порівнянні з 2011 роком свідчить про активне використання аеропортом позикових грошових вливань в діяльність, але при цьому слід зазначити, що аеропорт відшкодовує залучені грошові засоби більш активно, ніж отримує.

Суть непрямого методу аналізу руху грошових потоків полягає в перетворенні величини чистого прибутку у величину грошових коштів. Непрямий метод заснований на

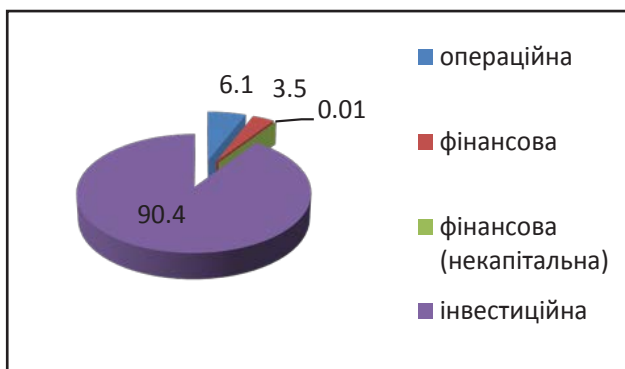


Рис. 1а. Структура притоку грошових засобів за 2011 рік

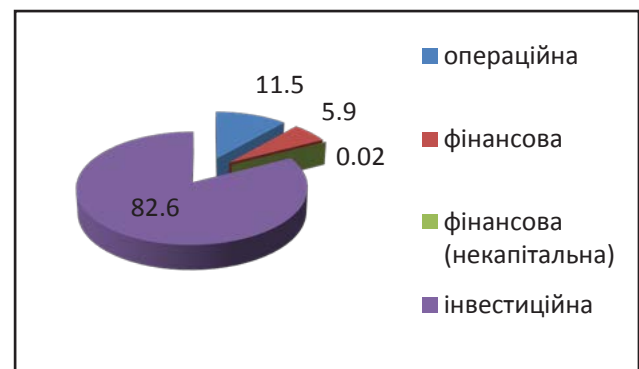


Рис. 1б. Структура притоку грошових засобів за 2015 рік

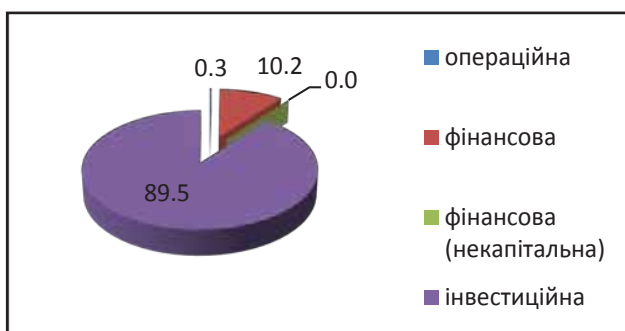


Рис. 2а. Структура відтоку грошових засобів за 2011 рік

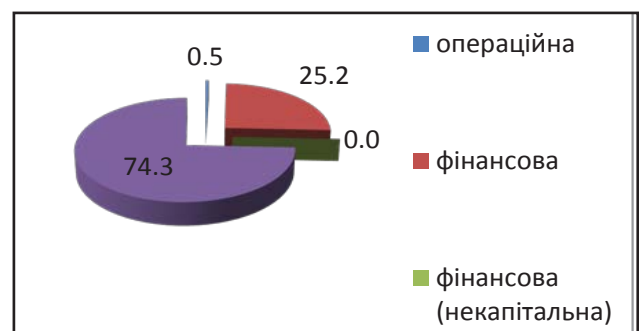


Рис. 2б. Структура відтоку грошових засобів за 2015 рік

аналізі статей балансу і звіту про фінансові результати, і дозволяє показати взаємозв'язок між різними видами діяльності підприємства. Цей метод показує взаємозв'язок між чистим прибутком і змінами в активах підприємства за звітний період. Перевагою непрямого методу при використанні в оперативному управлінні є те, що він дозволяє встановити відповідність між фінансовим результатом і власними оборотними коштами. У довгостроковій перспективі непрямий метод дозволяє виявити найбільш проблемні «місця скупчення» заморожених грошових коштів та, виходячи з цього, розробити шляхи виходу з ситуації, що склалася.

Непрямий метод спрямований на отримання даних, що характеризують чистий грошовий потік підприємства в звітному періоді. Джерелом інформації для розробки звітності про рух грошових коштів підприємства цим методом є звітний баланс і звіт про фінансові результати. Розрахунок чистого грошового потоку підприємства непрямим методом здійснюється за видами господарської діяльності і підприємству в цілому.

Так як за допомогою прямого методу аналізу руху грошових потоків автором було проаналізовано позитивний, негативний та чистий грошові потоки за Міжнародним аеропортом Денвер, а також дані показники окремо за операційною, фінансовою, фінансовою (некапітальною) та інвестиційною діяльністю не виникає необхідності в дублюванні даного розрахунку, який, по суті, буде відображати ті ж самі показники, адже з метою аналізу вони були згруповані автором за відповідними видами діяльності виходячи із фінансової звітності досліджуваного аеропорту.

Якщо говорити про матричний метод аналізу грошових потоків, то він знайшов широке застосування в галузі прогнозування і планування. Матрична модель являє собою прямокутну таблицю, елементи якої відображають взаємозв'язок об'єктів. Вона зручна для фінансового аналізу, так як є простою і наочною формою поєднання різнорідних, але взаємопов'язаних економічних явищ.

Матричний баланс – це похідний формат від стандартної форми балансу фірми. Аналітична цінність матричного балансу незрівнянно вище в порівнянні зі стандартним балансом. На відміну від останнього, де відсутня прив'язка джерел фінансування до конкретних статей активів, матричний баланс якраз і демонструє цю прив'язку. У цьому його величезна аналітична цінність [14].

Будь-який аеропорт, незалежно від розмірів, міри розвитку авіаційної та неавіаційної діяльності, прибутковості або збитковості, – це складна економічна система. Тому і ефективність операційної діяльності, і, як наслідок, загальний рух грошових потоків, є поняттям комплексним. Його оцінка за окремими показниками буде завжди неповною, односторонньою. Тому доцільно ґрунтуватися не на окремих показниках, а на системі показників (або, як зазначалося вище, на «матриці показників»). При цьому директору аеропорту достатньо стежити за рухом таких виробничо-економічних показників, які забезпечують ефективність ключових напрямків авіаційної та неавіаційної діяльності і є основою для прийняття управлінських рішень.

Матрична модель аналізу дозволяє оцінити прийняті в минулому рішення, а також обґрунтувати прийняття рішень на підставі взаємозв'язків і залежності різних показників. Матричний метод дозволяє не тільки дати узагальнюючу характеристику стану аеропорту і динаміки його розвитку, а й визначати зміни в ході та результатах роботи і виявляти резерви підвищення ефективності надання послуг.

Виходячи з вище зазначеного, було проведено оцінку Міжнародного аеропорту Денвер за допомогою матричної моделі аналізу руху грошових потоків. При цьому, для більшої ефективності аналізу було використано індексний підхід, що включає порівняння аналогічних даних за 2015 та 2011 роки, що дозволяє відстежити і динаміку зміни ключових показників діяльності аеропорту (таблиця 3).

Матрична модель аналізу руху грошових потоків аеропорту, крім вище зазначених взаємозалежностей дозволяє визначити коефіцієнти, які мають практичну цінність для прийняття управлінських рішень в сфері операційної діяльності та забезпечення її фінансування.

Коефіцієнт взаємозв'язку між результатами операційної діяльності (K1) показує наскільки прибутковою є робота аеропорту і розраховується як середнє значення показників рентабельності, що містяться в матриці:

$$K1 = (N1 + N2 + N3) / 3 = 1.03 \quad (1)$$

За аналізований період середній рівень рентабельності аеропорту підвищився.

Коефіцієнт перетворення ресурсів і витрат в кінцеві результати (K2) показує середній рівень витрат на надання послуг:

$$K2 = (N4 + N5 + N6 + \dots + N18) / 15 = 1.12 \quad (2)$$

Таблиця 3

Матриця індексних значень використання грошових ресурсів аеропорту (2015 рік / 2011 рік)

	ВП	ДВ	ВД	ПС	МВ	ВОП	ОФ	ЧП
	1,19	1,14	1,14	1,11	1,43	1,28	0,69	1,00
ВП		Зняття ДВ з 1 грош.од. ВП	Зняття ВД з 1 грош.од. ВП	Затратоємність ВП	Матеріалоємність ВП	Зарплатоємність ВП	Фондоємність ВП	Працеємність ВП
1,19		0,95	0,95	0,93	1,19	1,08	0,58	0,84
ДВ	Рентабельність ДВ		Зняття ВД з 1 грош.од. ДВ	Витрати на 1 грош.од. ДВ	Матеріалоємність ДВ	Зарплатоємність ДВ	Фондоємність ДВ	Працеємність ДВ
1,14	1,05		1,00	0,97	1,25	1,13	0,61	0,88
ВД	Рентабельність ВД	Питома вага ДВ в ВД		Витрати на 1 грош.од. ВД	Матеріалоємність ВД	Зарплатоємність ВД	Фондоємність ВД	Працеємність ВД
1,14	1,05	1,00		0,97	1,25	1,13	0,61	0,88
ПС	Рентабельність витрат	Витрато-віддача за ДВ	Витрато-віддача ВД		Співвідношення матеріалів та ПС	Співвідношення заробітної плати та ПС	Співвідношення фондів та ПС	Співвідношення персоналу та ПС
1,11	1,07	1,03	1,03		1,28	1,16	0,62	0,90
МВ	Рентабельність матеріалів	Матеріаловіддача по ДВ	Матеріаловіддача ВД	Закріпленість ПС за матеріалами		Співвідношення заробітної плати та матеріалів	Співвідношення фондів та матеріалів	Співвідношення персоналу та матеріалів
1,43	0,84	0,80	0,80	0,78		0,90	0,49	0,70
ВОП	Рентабельність заробітної плати	Зарплатовіддача за ДВ	Зарплатовіддача за ВД	Закріпленість ПС за заробітною платою	Закріпленість матеріалів за заробітною платою		Співвідношення заробітної плати та фондів	Співвідношення персоналу та заробітної плати
1,28	0,93	0,89	0,89	0,87	1,11		0,54	0,78
ОФ	Рентабельність фондів	Фондовіддача за ДВ	Фондовіддача за ВД	Закріпленість ПС за фондами	Закріпленість матеріалів за фондами	Закріпленість фондів за заробітною платою		Співвідношення персоналу та фондів
0,69	1,73	1,65	1,65	1,61	2,06	1,85		1,44
ЧП	Рентабельність персоналу	Продуктивність за ДВ	Продуктивність за ВД	Затратоємність персоналу	Матеріалоємність персоналу	Середньорічна оплата персоналу	Фондоозброєність персоналу	

Джерело: розраховано автором за даними [13]

Тобто, забезпеченість функціонування аеропорту матеріальними і трудовими ресурсами зросла.

Коефіцієнт взаємозв'язку витрат і ресурсів (K3) показує співвідношення між різними елементами витрат на надання послуг:

$$K3 = (N19 + N20 + N21 + \dots + N28) / 10 = 1.28 \quad (3)$$

Тобто, показники віддачі ресурсів аеропорту зросли.

Інтегральна оцінка показників матриці здійснюється на основі наступних коефіцієнтів:

1) коефіцієнт ефективності (Ke) – це усереднений показник ефективності роботи аеропорту, заснований на блоковій оцінці коефіцієнтів матриці:

$$Ke = (K1 + K2 + K3) / 3 = 1.14 \quad (4)$$

2) коефіцієнт інтенсивності (Ki) – це усереднений показник інтенсивності роботи аеропорту, заснований на блоковій оцінці коефіцієнтів матриці.

$$Ki = (K1 + K2) / 2 = 1.07 \quad (5)$$

Отже, у звітному періоді спостерігається істотне підвищення ефективності діяльності аеропорту, що підтверджується індексними значеннями показників матриці, а також отри-

маними даними інтегральної оцінки показників матриці.

Висновки з цього дослідження. Так як аеропорт є ключовим вузлом взаємодії таких зацікавлених сторін, як авіаперевізники, пасажери та інші суб'єкти, що здійснюють підприємницьку діяльність в аеропорту, як споживачі, що бажають отримати якісні послуги та гарантувати їх безпеку відповідно до рівня стандартів якості та ефективності з точки зору витрат, необхідним є підвищення ефективності аналізу руху грошових потоків аеропорту. Управлінські рішення в сфері менеджменту та аналізу руху грошових потоків аеропорту повинні бути направлені на врахування двостороннього обміну інформацією та процес підбору оптимальних варіантів взаємодії між експлуатантами аеропорту та його користувачами, відобразити взаємозв'язок між якістю обслуговування, рівнем капіталовкладень та розмірами зборів. Подальші дослідження будуть спрямовані на оцінку факторів, що впливають на формування позитивних грошових потоків аеропорту (суспільна необхідність, вплив на національну та місцеву економіку та екологічні наслідки діяльності).

ЛІТЕРАТУРА:

1. Брігхем Є. Основи фінансового менеджменту. Пер. з англ. / Є. Брігхем. – К.: Молодь, 1997. – 1000 с.
2. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент / И.А. Бланк. – К.: МП «ИНТЕМ» ЛТД, «Юнайтед Лондон Трейд Лимитед», 1995. – 448 с.
3. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление. Пер. с англ. / Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Муррин. – М.: ЗАО «Олимп-бизнес», 1999. – 576 с.
4. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов. 2-е русск. изд. (пер. с 7-го междунар. изд.) / Р. Брейли, С. Майерс. – М.: 2008. – 1008 с.
5. Бутинець Ф.Ф. Економічний аналіз: навчальний посібник / Ф.Ф. Бутинець. – Ж.: Рута, 2003. – 680 с.
6. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент: Навчальний посібник / За ред. проф. Г.Г. Кірейцева. – К.: ЦУЛ, 2002. – 496 с.
7. Краменко Г.О. Фінансовий менеджмент: підручник / Г.О. Краменко, О.Є. Чорна. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 520 с.
8. Маркіна І.А. Менеджмент підприємства / І.А. Маркіна. – Вища школа, 2000. – 76 с.
9. Мних Є.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: підручник / Є.В. Мних. – К.: Київ. Нац. Торг. Ек. Ун-т, 2008. – 514 с.
10. Старостенко Г.Г. Фінансовий аналіз: навч. посібник / Г.Г. Старостенко, Н.В. Мірко. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 224 с.
11. Теория и практика оценки бизнеса. Украинское общество оценщиков. – Киев, 1997. – 185 с.
12. Титаева А.В. Анализ денежного потока / А.В. Титаева. – Санкт-Петербург: Питер, 2010. – 348 с.
13. Denver International Airport [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.flydenver.com/about/financials/financial_reports.
14. Методы оценки денежных потоков [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://humeur.ru/page/metody-ocenki-denezhnyh-potokov>.

УДК 338.4 (045)

Тлумачення економічної сутності категорії «дохід»

Попович О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, обліку та аудиту
Національного авіаційного університету

Діденко Н.Ю.

студентка
Національного авіаційного університету

У статті розглянуто різні погляди економістів на визначення поняття «дохід», наведено найприйнятніше трактування, що повною мірою відповідає чинному законодавству, враховуючи призначення доходів в управлінні і розвитку сучасних підприємств.

Ключові слова: дохід, витрати, прибуток, рента, економіка, теорія.

Попович О.В., Діденко Н.Ю. ТОЛКОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СУЩНОСТИ КАТЕГОРИИ «ДОХОД»

В статье рассмотрены различные взгляды экономистов на определение понятия «доход», приведена наиболее приемлемая трактовка, в полной мере соответствующая действующему законодательству, учитывающая назначение доходов в управлении и развитии современных предприятий.

Ключевые слова: доход, расходы, прибыль, рента, экономика, теория.

Popovich O.V., Didenko N.Y. INTERPRETATION OF ECONOMIC ESSENCE OF CATEGORY «INCOME»

Different views of economists on the definition of «income» are scalable interpretation that fully comply with current legislation, given the purpose of income in the management and development of modern enterprises.

Keywords: income, expenses, profit, rent, economy, theory.

Постановка проблеми. Підприємства здійснюють свою діяльність з метою отримання доходу. Таким чином, доходи підприємств незалежно від галузі діяльності, форми власності та інших показників набувають особливо важливого, ключового значення. У широкому розумінні «дохід» означає будь-яке надходження грошових коштів або матеріальних цінностей, що мають грошову оцінку. Для управління доходами необхідне їх обґрунтоване детальне визначення для здійснення їх подальшого обліку, аналізу та контролю [10]. Тому точне тлумачення поняття «дохід» є найважливішим процесом для побудови системи управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічна категорія «дохід» досліджується протягом багатьох століть в тісному взаємозв'язку з такими термінами як «виручка» та «прибуток» в працях А. Сміта, К. Маркса, Дж. Мілля, Дж. Хікса, В. Парето, Л. Вальраса, Ф. Найта та інших [7].

На сучасному етапі досліджень категорії «дохід» увага зосереджується на поглибленні теоретичних і методичних аспектів формування, розподілу і використання доходу на рівні окремих господарюючих суб'єктів.

Поняття «дохід» висвітлюється в наукових публікаціях багатьох сучасних дослідників, зокрема, І.О. Бланка, Н.М. Бондаря, Ф.Ф. Бутинця, В.П. Грузінова, В.В. Кулішова, Л.Г. Мельника, В.І. Тітова та інших [9].

Проте, серед науковців не сформувалося єдиної думки щодо економічної сутності цього поняття, визначення особливостей формування доходів підприємств в процесі їх операційної діяльності. Це зумовлює необхідність поглиблення теоретичних досліджень економічної сутності доходів з операційної діяльності підприємств. Аналіз наукових досліджень і публікацій підтверджує, що в Україні зростає інтерес вчених до проблем точного трактування доходів підприємства різних галузей діяльності.

Формулювання цілей статті є дослідження сутності поняття «дохід» підприємства, огляд наукових праць економістів щодо дохідності та визначення проблем, що сприяло б правильній організації облікового процесу й оперативному прийняттю відповідних управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу. Вчені-економісти багатьох країн світу, незалежно від періоду їх досліджень, висвітлювали катего-

рію доходу в найрізноманітніших аспектах. Незважаючи на різні напрями їх наукових досліджень, поняття «дохід» зустрічалося у працях майже всіх дослідників. Ця категорія була предметом широких дискусій серед представників різних економічних шкіл і течій. Різні погляди на визначення категорії «дохід» представлено в таблиці 1.1.

Дохід – поширене, часто застосовуване та в той же час надзвичайно багатозначне поняття, що вживається у різноманітних значеннях.

Методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про доходи підприємства та порядок її розкриття у фінансовій звітності визначає положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» [2]. Згідно з міжнародними та національними стандартами бухгалтерського обліку, термін «дохід» означає збільшення економічної вигоди протягом звітного періоду або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу, за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена. Тобто доходи покрива-

Таблиця 1.1

**Тлумачення економічної сутності категорії «дохід»
представниками різних економічних шкіл [7]**

Економічні школи	Тлумачення економічної сутності категорії доходу
Класична економічна теорія (У. Петті, А. Сміт, Ж.Б. Сей, Д. Рікардо)	Джерело вигоди виявлялося не тільки на стадії виробництва продукції у формі скорочення витрат, а й у процесі обміну товарами у формі збільшення обсягу продажів. Звідси випливало, що будь-яка суспільно корисна праця могла сприяти зростанню доходу. Адам Сміт висловлював такі думки щодо джерел доходів: «Заробітна плата, прибуток і земельна рента є трьома первісними джерелами будь-якого доходу, так само як і будь-якої мінової вартості. Усякий інший дохід в остаточному підсумку одержують з одного або іншого із цих джерел».
Маржиналістська економічна теорія (Е. Бем-Баверк, Л. Вальрас, У. Джевонс, В. Парето, І. Фішер, Дж. Хікс)	Ця економічна теорія досліджувала проблему формування доходу не з боку пропозиції, через витрати, як це робила класична школа, а з боку попиту, через ставлення людини до речі, що виявляється у сфері особистого споживання й обміну. Вихідним було положення про те, що на дохід впливають не тільки особисті інтереси виробника, а й інтереси споживачів товарів і послуг.
Неокласична маржиналістська теорія (М. Блауг)	Основний акцент економіст МаркБлауг робить власне на теорії доходів з позиції макроекономіки, розвитку продуктивних сил і виробничих відносин, не визнаючи теорію зарплати, прибутку, ренти й відсотка основою цього питання.
Кейнсіанська економічна теорія (Дж. М. Кейнс)	Кейнсіанська концепція розглядала як додаткове джерело доходу мотиви поведінки індивідів: «виникнення й рух доходу можуть бути пов'язані з поведінкою людей». Джон Мейнард Кейнс стверджував, що економічна система має потребу в державному регулюванні.
Неокласична економічна теорія (Дж. Кларк, А. Пігу, Ф. Хайек, Г. Хаберлер)	Джон Бейтс Кларк дав пояснення створенню доходів. Вчений – неокласик сформулював закон природного порядку: «Кожному фактору – певна частка в продукті й кожному – відповідна ви нагорода – ось природний закон розподілу». Висновок Джона Кларка, що стосується розподілу створеної вартості, полягав у тому, що дохід кожного фактора пропорційний кількості й вартості його граничного продукту. Український вчений Михайло Туган-Барановський, на основі теорії Джона Кларка, розробив соціальну теорію розподілу, де вказав на два чинники, від яких залежить заробітна плата: економічний та соціальний. Економічний чинник – це зростання продуктивності суспільної праці, соціальний – соціальна дієвість робочого класу. Дохід, що заснований на експлуатації робітника капіталістом, – це прибуток, а нетрудовий дохід, який впливає з використання корисних властивостей землі – це рента
Марксистська економічна теорія (К. Маркс, Е. Бернштейн, Р. Гільфердінг, К. Каутський, В. Ленін)	Марксистський підхід до формування доходів ґрунтується на теорії трудової доданої вартості. Відповідно до теорії Карла Маркса, джерелом доходу є праця. У створенні нової вартості бере участь тільки один фактор – робітник, власник робочої сили. Інші види доходів є лише результатом неоплаченої праці робітників.

ють зобов'язання, які виникають одночасно з витратами, понесеними у зв'язку з отриманням цих доходів, і збільшують капітал. У разі, коли доходів вистачає тільки на покриття таких зобов'язань, а на збільшення капіталу ні, прибуток відсутній. Отже, не будь-яке надходження активів визначається доходом, і не будь-які доходи передбачають прибутки. Визначення поняття «дохід» в працях відомих вчених подано в табл. 1.2.

У сучасних умовах цей термін починає набувати ширшого значення і тлумачення: по-перше – як основне джерело прибутку (чистого доходу); по-друге – як складна за структурою категорія, що вимагає теоретичного й методологічного уточнення [8].

Категорія доходу дотепер не набула стійкого значення відтінку в економічній літературі, нормативних документах, звітності підприємства й організацій.

Доходи є фінансовою базою розвитку діяльності підприємства, що забезпечує вирішення таких найважливіших завдань:

- доходи підприємства (основна їх частина) є джерелом відшкодування всіх поточних витрат, пов'язаних із здійсненням фінансово-господарської діяльності; реалізація даного завдання забезпечує діяльність підприємства;

- частина доходів підприємства служить джерелом виплат податкових платежів, за рахунок якої поповнюється державний і місцевий бюджети та позабюджетні фонди, завдяки цій частині доходу виконуються фінансові зобов'язання підприємства перед державою;

- певна частина доходів є джерелом формування прибутку, формуються фонди виробничого і соціального розвитку, забезпечується самофінансування підприємства в майбутньому.

У сучасній західній і вітчизняній науковій літературі дохід, окрім зазначених вище положень, розглядається також і як одна з центральних величин у теорії оподаткування та податковому законодавстві. Так, для цілей оподаткування дохід трактується як надходження, що виникають на основі процесу ціноутворення, з урахуванням відповідних понесених затрат у розрізі окремих джерел (форм) доходу або його суб'єктів [3].

Висновки з цього дослідження. Найбільш узагальнюючим, прийнятним з погляду використання в термінології визначенням доходів, що повною мірою відповідає чинному законодавству та враховує значення в розвитку діяльності підприємства, можна вважати таке:

Дохід підприємства – це збільшення економічних вигід у результаті надходження

Таблиця 1.2

Тлумачення економічної сутності категорії «дохід» у сучасній науковій літературі

Автор	Тлумачення економічної сутності категорії доходу
Бутинець Ф.Ф. [4]	Як економічна категорія дохід (виручка) є потоком грошових коштів та інших надходжень за певний період, отриманий від продажу продукції, товарів, робіт, послуг.
Грузінов В.П. [6, с. 340]	Дохід підприємства складається з виручки від реалізації продукції (робіт, послуг), основних засобів (зайвих) й іншого майна підприємства, а також з доходів від позареалізаційних операцій
Волков О. [5, с. 364]	Дохід підприємства – це приріст суми грошей над їх витратами на спожиті в процесі виробництва засоби, який отримує підприємство від реалізації новоствореної вартості
Шмиголь Н.М. [11]	Дохід підприємства – це збільшення економічних вигід внаслідок надходження активів і/або погашення зобов'язань, що приводить до зростання капіталу організації, за винятком внесків учасників (власників майна), та отримане внаслідок використання в господарському процесі залучених для цього економічних ресурсів та конкурентних переваг в умовах прийняттого рівня підприємницького ризику
Камінська Т.Г. [8]	Доходами організації визнаються збільшення економічних вигід протягом звітного періоду внаслідок надходження активів і / або підвищення їх вартості, і / або зменшення зобов'язань, які приводять до збільшення капіталу організації, за винятком внесків власників
Біла О.Г. [3, с. 72]	Грошові надходження від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – це загальний дохід від основної діяльності підприємства, його внесок у валовий внутрішній продукт країни

активів і/або погашення зобов'язань, що приводить до зростання капіталу організації, за винятком внесків учасників (власників майна), та отримане внаслідок використання в господарському процесі залучених для цього економічних ресурсів та конкурентних переваг в умовах прийняттого рівня підприємницького ризику.

Отже, економічна суть доходів полягає у відшкодуванні витрат на ведення діяльності й отримання відповідної суми прибутку, яка забезпечує досягнення стратегічної мети підприємства – приріст власного капіталу, а логічне та структуроване визначення доходів дає можливість ефективно ними управляти, та бути складовою сучасної системи управління.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 «Дохід», затверджений від 01.01.2012 р. [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_025, вільний.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 29.11.1999 р. №290, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>, вільний.
3. Біла О.Г. Фінанси підприємств: Навчальний посібник / О.Г. Біла. – Львів: Вид-во «Магнолія 2006», 2008. – 383 с.
4. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: ПП «Рута», 2006. – 832 с.
5. Волков О.И. Экономика предприятия: учебник / под ред. проф. О.И. Волкова. – М.: Изд-во ИНФРА-М, 1997. – 416 с.
6. Грузинов В.П. Экономика предприятия (предпринимательская): учебник. – Изд. 2-е / В.П. Грузинов. – М.: Изд-во ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 795с.
7. Економічна енциклопедія. У трьох томах. – Т. 1 / за ред. С.В. Мочерного та ін. – К.: Вид. центр «Академія», 2002. – 863 с.
8. Камінська Т.Г. Взаємозв'язок доходів і витрат як категорій оціночних характеристик руху капіталу в обліку / Т.Г. Камінська // Науковий вісник НУБіП України: зб. наук. праць. – К.: Вид-во НУБіП України, 2010. – Вип. 154.
9. Мельник В.М. Основи економічного аналізу: Короткий теоретико-методологічний курс. Навчальний посібник / В.М. Мельник. – Х.: «Кондор», 2003. – 128 с.
10. Федорович Р.В. Теорія економічного аналізу: Підручник для ВНЗ / Р.В. Федорович. – Т.: Економічна думка, 2002. – 522 с.
11. Шмиголь Н.М. Економічна суть доходів та доходності в системі управління підприємством / Н.М. Шмиголь // Держава та регіон: наук.-виробн. журнал. – Сер.: Економіка та підприємництво. – Запоріжжя: Вид-во Класичного приватного університету. – 2009. – № 7. – С. 221-225.

УДК 657.1

Облік реалізації готової продукції в рахунок орендної плати за земельні ділянки

Скробало О.В.

студентка

Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

У статті визначені проблемні аспекти обліку реалізації готової продукції на підприємстві, в рахунок орендної плати, зокрема а) формування та ефективної дії відповідного економічного механізму регулювання плати орендодавцям за експлуатацію орендних земельних ділянок; б) формування та визначення ціни реалізованої продукції орендодавцям; в) нормативні передумови здійснення реалізації в рахунок орендних операцій. Також у статті окреслено напрями розвитку обліку реалізації готової продукції на підприємстві, в рахунок орендної плати.

Ключові слова: реалізація, готова продукція, орендна плата, облік, база оподаткування.

Скробало Е.В. УЧЕТ РЕАЛИЗАЦИИ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ В СЧЕТ АРЕНДНОЙ ПЛАТЫ ЗА ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ

В статье определены проблемные аспекты учета реализации готовой продукции на предприятии, в счет арендной платы, в частности а) формирования и эффективного действия соответствующего экономического механизма регулирования платы арендодателям за эксплуатацию арендных земельных участков; б) формирования и определения цены реализованной продукции арендодателям; в) нормативные предпосылки осуществления реализации в счет арендных операций. Также в статье обозначены направления развития учета реализации готовой продукции на предприятии, в счет арендной платы.

Ключевые слова: реализация, готовая продукция, арендная плата, учет, база налогообложения.

Skrobala A.V. ACCOUNT OF SALES OF FINISHED PRODUCTS IN THE RENT FOR THE LAND

The article identifies problematic aspects of accounting for sales of finished products in the enterprise, the expense of rent, in particular a) the formation of and effective action appropriate economic mechanism for regulating payments to lessors for operating lease of land plots; b) influence and determine the prices of products sold to landlords; c) normative preconditions for the implementation of the implementation through lease transactions. Also in the article the directions of development of accounting of sales of finished products in the enterprise, in the rent.

Keywords: sales, finished goods, rents, accounting, and tax base.

Постановка проблеми. Земля виступає незамінним засобом аграрного виробництва. Переважна більшість селян реалізує власне право на землю за допомогою орендних відносин з аграрними підприємствами та фермерськими господарствами [12]. Орендна плата зазвичай встановлюється у грошовій формі. Але господарський кодекс України, залежно від специфіки виробничої діяльності орендаря, дозволяє за згодою сторін встановлювати орендну плату в натуральній або грошово-натуральній формі [11]. Досвід показує, що реалізація готової продукції займає особливе місце в системі розрахунків із власниками земельних паїв. Проблема формування та ефективної дії відповідного економічного механізму регулювання плати орендодавцям за експлуатацію орендних земельних ділянок в ринковому середовищі є актуальною і потребує подальшого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Теоретичні аспекти формування та розвитку обліку орендних відносин, їх сутності, місця в системі аграрних відносин, впливу на економічні процеси є предметом дослідження таких провідних вчених: Л.М. Братчук, О. Чекановська, О.Ф. Ярмолук, А.О. Крупенко, С.О. Кучеркова, Л.В. Богач, А.І. Буянов, П.І. Гайдуцький, В.Я. Месель-Веселяк, О.М. Онищенко, П.Т. Саблук, М.М. Федоров, В.В. Юрчишин, М.Ф. Ван Бреда, М.Р. Метьюс, Я.В. Соколов, Е.С. Хендріксен. Вчені досліджують методику обліку орендних відносин, нарахування і виплати орендної плати в натуральній формі. Але слід зазначити, що постійні зміни в законодавчому середовищі певним чином відображаються на методиці обліку, тому це питання потребує постійного дослідження та висвітлення особливостей обліку реалізації готової продукції в рахунок оплати орендної плати за земельні паї.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на існуючі чисельні наукові напрацювання, невирішеними залишаються питання щодо вдосконалення чинних законодавчих та нормативних актів з регулювання орендних відносин, деталізації Плану рахунків, відображення орендних операцій в обліку.

Метою дослідження є виявлення особливостей обліку реалізації готової продукції в рахунок оплати орендної плати за земельні паї, узагальнення методичних аспектів формування системи облікового забезпечення виплати орендної плати в натуральній формі для використання інформації для потреб управління підприємством.

Виклад основного матеріалу. В умовах сучасної економіки великого значення надають обліку реалізації готової продукції як найважливішому економічному показнику виробництва, що визначає ефективність та доцільність господарської діяльності підприємства. Процес реалізації завершує кругообіг господарських операцій, що дозволяє йому виконувати зобов'язання перед державним бюджетом, банками, персоналом, орендодавцями, постачальниками і відшкодовувати інші виробничі витрати.

При реалізації своєї продукції підприємство перш за все повинно укласти про це договір з покупцем. Укладення договорів оренди між господарствами та селянами, які є власниками землі, є тією необхідною умовою, що забезпечує реалізацію готової продукції сільськогосподарського виробництва фізичній особі – орендодавцеві, адже такі показники, як рівень і розмір орендної плати, рівень доходу і вплив через орендну плату на собівартість продукції сільськогосподарських виробників взаємопов'язані і здійснюють вагомий внесок на ефективність виробництва.

Відсутність конкуренції на ринку оренди дозволяє орендарям встановлювати орендні ставки, без врахування обсягу продукції або доходу, що можуть бути отримані з орендованої земельної ділянки. Часто при визначенні ставок орендної плати в натуральній формі за земельну ділянку орендарі враховують лише ефективність власного сучасного виробництва орендованої земельної ділянки, а не середні дані господарської діяльності не менше ніж за попередніх п'ять років і не менше ніж на 10-и сусідніх ділянках з аналогічними за якістю ґрунтами [3, с. 235-241].

Операції, пов'язані з орендою землі, відображаються відповідно до П(С)БО 14

«Оренда» [7]. Згідно з Інструкцією про застосування Плану рахунків [2], отриману в операційну оренду землю орендар зобов'язаний оприбуткувати на позабалансовий рахунок 01 «Орендовані необоротні активи». При цьому Інструкція про застосування Плану рахунків вимагає, щоб прийняті в оперативну оренду основні засоби зараховувалися на позабалансовий рахунок 01 за балансовою (залишковою) і первісною вартістю орендодавця, яка зазначається в договорі оренди.

Документальне оформлення операцій з надходження власних та орендованих земельних ділянок й паїв в агропідприємствах здійснюється на загальних засадах обліку основних засобів, тобто за Наказом Міністерства аграрної політики «Про затвердження спеціалізованих форм первинних документів з обліку основних засобів та інших необоротних активів сільськогосподарських підприємств і Методичних рекомендацій щодо їх застосування» [8] та Наказом Міністерства статистики України «Про затвердження типових форм первинного обліку» [9].

Реалізація готової продукції в рахунок виплати орендної плати слід оформити оприбуткування готівки в касі, а відвантаження продукції доцільно оформити накладними за формою № ВЗСГ – 7 [4].

Оскільки чинним законодавством передбачено негрошові форми орендної плати (відробіткова й натуральна), то слід мати на увазі, що відповідно до п. 164.5 ПК при нарахуванні (наданні) доходів у будь-якій негрошовій формі базою оподаткування є вартість такого доходу, розрахована за звичайними цінами, правила визначення яких встановлено ПК, помножена на коефіцієнт, при ставці ПДФО 18% такий коефіцієнт становитиме 1,21951 [6, с. 17].

Якщо ж в укладеному договорі виплату орендної плати передбачено виключно у грошовій формі, але прийнято рішення здійснювати виплату в не грошовій – власне вирощеною (тобто, готовою) продукцією, то доцільно буде оформити цю виплату як реалізацію власної продукції фізичній особі за виплачені грошові кошти.

Відвантаження сільгоспідприємством готової продукції у рахунок орендної плати за земельні ділянки (паї) є реалізацією такої продукції, адже відбувається передача прав власності. А отже, у сільгоспідприємства виникає об'єкт обкладання ПДВ. Згідно з п. 188.1 Податкового Кодексу [10] база оподаткування операцій з постачання самостійно

виготовлених товарів/послуг не може бути нижчою за звичайні ціни.

Слід зазначити, що чіткої методики для визначення звичайних цін Податковий кодекс не містить. Єдине визначення звичайної ціни наведено в пп.14.171 ПК: звичайна ціна – це ціна товарів (робіт, послуг), визначена сторонами договору, якщо інше не встановлено ПК. Якщо не доведено зворотне, вважається, що така ціна відповідає рівню ринкових цін. В пп.14.1.219 ПК також визначено, що ринкова ціна – ціна, за якою товари (роботи, послуги) передаються іншому власнику за умови, що продавець бажає передати такі товари (роботи, послуги), а покупець бажає їх отримати на добровільній основі, обидві сторони є взаємно незалежними юридично та фактично, володіють достатньою інформацією про такі товари (роботи, послуги), а також ціни, які склалися на ринку ідентичних (а за їх відсутності – однорідних) товарів (робіт,

послуг) у порівняних економічних (комерційних) умовах [10].

Таким чином, сільгосп підприємству доведеться самостійно доводити «звичайність» цін, за якими воно відвантажує власно вироблену сільгосппродукцію своїм орендодавцям.

Доцільним буде оформити зведену податкову накладну (далі ПН) на всі постачання продукції в рахунок орендної плати, які відбулись у місяць, адже в п 201.4 ПК зазначено, що зведені ПН слід оформлювати в разі здійснення постачання товарів, постачання яких має безперервний або ритмічний характер, покупцям – особам, не зареєстрованим платниками ПДВ [1, с. 19-20]. При реалізації готової продукції в рахунок орендної плати ПН підлягає реєстрації в ЄРПН в загальному порядку, тобто протягом 15 календарних днів, що настають за датою виникнення податкових зобов'язань (п. 201.10 ПК). Форму податкової накладної та Порядок її заповнення

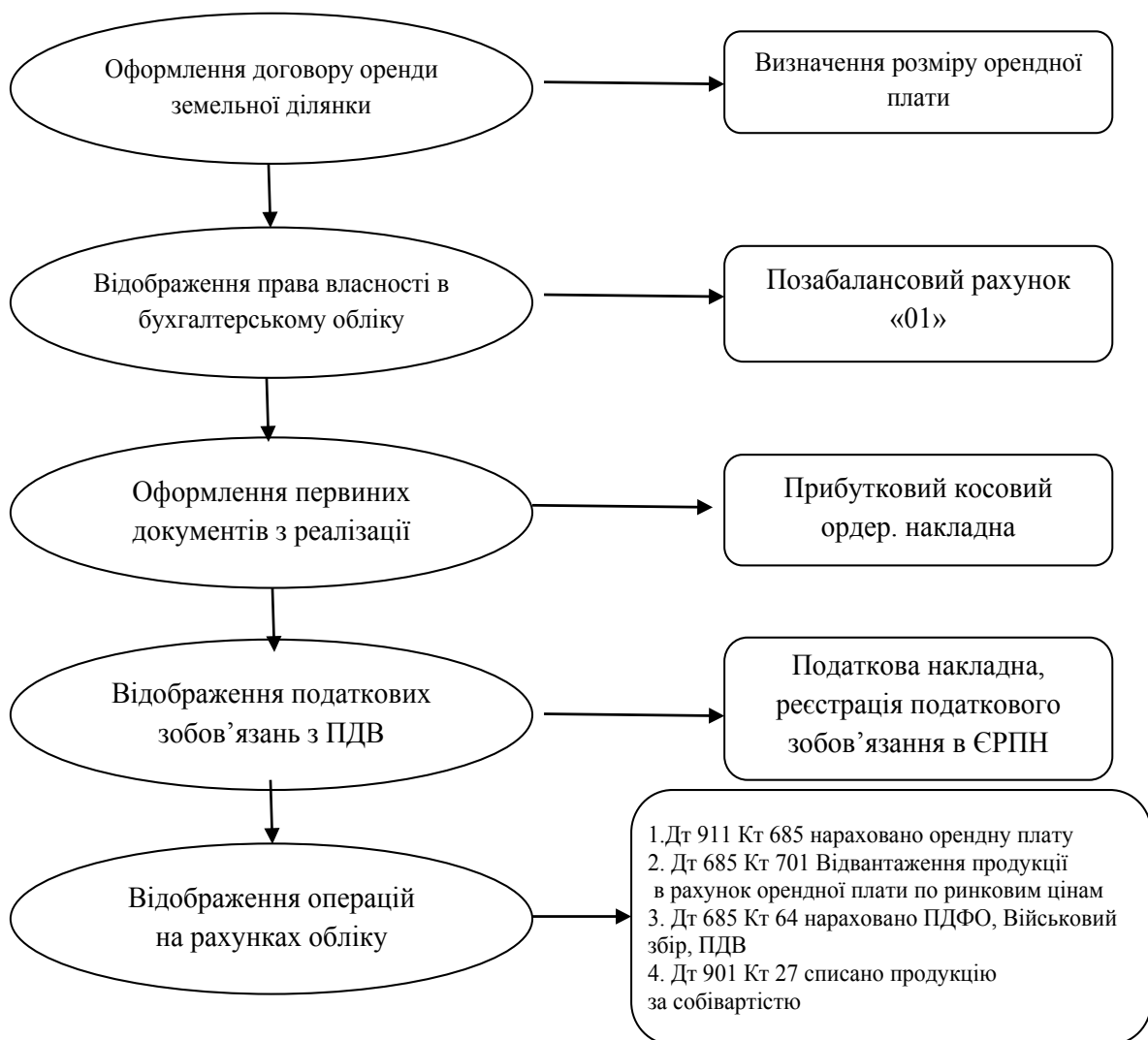


Рис. 1. Послідовність реалізації готової продукції в рахунок орендної плати

затверджено наказом Мініфіну від 31.12.15 р. № 1307 [5].

Якщо постачання сільгосппродукції здійснюється за цінами, нижчими від звичайних, то підприємству слід оформити ще одну податкову накладну на різницю між такими цінами. Слід звернути увагу, що ПН оформлена на таке перевищення, не є накладною постачання сільгосппродукції, а тому її слід відображати в загальній декларації з ПДВ [10].

У бухгалтерському обліку необхідно зробити відповідні проведення. Перш за все необхідно нарахувати орендну плату, нарахувати з суми орендної плати податок з фізичної особи та військовий збір. Якщо орендну плату нараховано і виплачено частково, за умови реалізації готової продукції частинами, то ПДФО та військовий збір слід перерахувати до бюджету у строки, установлені для місячного податкового періоду (пп. 168 1.5 ПК), тобто до 30-го числа місяця, що настає за місяцем, у якому було нарахування. У разі якщо орендну плату буде виплачено до настання цього граничного строку, то податки слід перерахувати наступного дня за днем такої видачі (пп. 168 1.4 ПК) [10].

При реалізації готової продукції необхідно відобразити дохід від реалізації при відвантаженні орендодавцеві продукцію в рахунок

орендної плати, обов'язково нарахувати суму податку на додану вартість та списати продукцію за собівартістю.

Вищезазначене дає можливість скласти певну послідовність формування облікового забезпечення процесу реалізації продукції в рахунок орендної плати за земельні паї, що відображено схематично на рисунку 1.

Висновки. Облік реалізації готової продукції є важливою складовою бухгалтерського обліку, оскільки він безпосередньо впливає на фінансові показники діяльності господарства. Досвід показує, що реалізація готової продукції займає особливе місце в системі розрахунків із власниками земельних паїв. Облік досліджуваного виду реалізації вимагає чіткого відображення даних в первинних документах, враховуючи особливості оподаткування таких операцій, і відповідного відображення інформації на бухгалтерських рахунках. Повне засвоєння економічного механізму реалізації в рахунок плати за орендовані паї забезпечить належне його використання в практичній діяльності і допоможе удосконалити облік орендних відносин в країні. Розробка шляхів удосконалення обліку реалізації готової продукції в рахунок орендної плати за земельні паї визначає напрям подальших досліджень.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Жураківська О. Відвантаження продукції в рахунок орендної плати: наслідки з ПДВ / Жураківська О. // Баланс-АГРО. Всеукраїнський практичний журнал – Вип. 36 від 26 вересня 2016р. – С. 19-20.
2. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджено наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.
3. Крупенко А.О. Проблеми обліку операцій з оренди земельних ділянок/ Крупенко А.О., Кучеркова С.О. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://oia.lntu.edu.ua/files/1037_Oblik_i_finansy_Ch_3.pdf.
4. Наказ «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо застосування спеціалізованих форм первинних документів з обліку виробничих запасів в сільськогосподарських підприємствах» Міністерства аграрної політики України – 21.12. 2007 р. – N 929. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.golovbukh.ua/regulations/1521/8193/8531/461041/>.
5. Наказ «Про затвердження форми податкової накладної та Порядку заповнення податкової накладної» Міністерства фінансів України – 31.12.15р. – № 1307. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0137-16>.
6. Наумов С. Застосування «натурального» коефіцієнта ПДФО при виплаті орендної плати громадянам / Наумов С. // Баланс-АГРО. Всеукраїнський практичний журнал – Вип. 36 від 26 вересня 2016р. – С. 17.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 14 «Оренда», затверджено наказом Міністерства фінансів України від 28.07.2000 р. № 181 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0487-00>.
8. Про затвердження спеціалізованих форм первинних документів з обліку основних засобів і інших необоротних активів сільськогосподарських підприємств та Методичних рекомендацій щодо їх застосування: Наказ Міністерства аграрної політики від 27.09.2007 р. N 701 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1021.4236.0>.
9. Про затвердження типових форм первинного обліку: Наказ Міністерства статистики України від 29.12.95. – № 352 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN321.html.

10. Податковий кодекс України, № 909-VIII від 24.12.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
11. Чекановська О. Облік та оподаткування орендних операцій / Чекановська О. // Платник податків. Журнал – Вип. 20(44) жовтень 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kushnarov-ab.com.ua/wp-content/uploads/2013/10/PP_20_446.pdf
12. Ярмолюк О.Ф. Облік орендованих земельних ділянок та паїв в сільському господарстві / Ярмолюк О.Ф., Погосова А.В. // Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал – Вип. 8, 2012 – С. 274-277 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/inek/2012_8/274.pdf.

Особливості обліку фінансових результатів сільськогосподарських підприємств

Тредіт В.Є.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
Харківського національного аграрного університету імені В.В. Докучаєва

Ковальова О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
Харківського національного аграрного університету імені В.В. Докучаєва

У статті визначено і узагальнено сучасне тлумачення сутності фінансових результатів у нормативно-правових актах та наукових публікаціях. Досліджено особливості сільськогосподарського виробництва, які впливають на процес бухгалтерського обліку фінансових результатів. Запропоновано напрями удосконалення бухгалтерського обліку фінансових результатів шляхом запровадження типової форми довідки-розрахунку, що підвищить аналітичність та правильність їх розрахунку у сільськогосподарських підприємствах.

Ключові слова: фінансові результати, прибуток, збиток, доходи, витрати, сільськогосподарське підприємство.

Тредит В.Е., Ковалёва Е.В. ОСОБЕННОСТИ УЧЁТА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье определены и обобщены современные толкования сущности финансовых результатов в нормативно-правовых актах и научных публикациях. Исследованы особенности сельскохозяйственного производства, влияющие на процесс бухгалтерского учета финансовых результатов. Предложены направления совершенствования бухгалтерского учета финансовых результатов путем введения типовой формы справки-расчета, что повысит аналитичность и правильность их расчета в сельскохозяйственных предприятиях.

Ключевые слова: финансовые результаты, прибыль, убыток, доходы, расходы, сельскохозяйственное предприятие.

Tredit V.E., Kovalyova O. V. FEATURES ACCOUNTING OF FINANCIAL RESULTS OF OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

The article identifies and summarizes the modern interpretation of the essence of financial results in the normative legal acts and scientific publications. The peculiarities of agricultural production, influencing the process of accounting of financial results. The directions of improvement of accounting of financial results by introducing a standard form of reference-based, that will enhance the analytic and the correctness of their calculation in agricultural enterprises.

Keywords: financial results, profit, loss, income, expenditure, agricultural enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У процесі управління сільськогосподарським підприємством найбільш важливу роль відіграє інформаційне забезпечення оперативного прийняття рішень, якість якого визначається раціональною організацією системи бухгалтерського обліку. Особливості сільськогосподарського виробництва накладають свій відбиток на бухгалтерський облік усіх господарських операцій і процесів підприємства, зокрема на облік його фінансових результатів. Це пов'язане перш за все з тим, що у виробничому процесі ключову роль відіграють живі організми та продукти їх життєдіяльності, оцінка і облік яких мають свою специфіку. Тому нині як для науковців, так і для

фахівців з бухгалтерського обліку проблема забезпечення достовірності обліку фінансових результатів на сільськогосподарських підприємствах стоїть дуже гостро і є надзвичайно актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематикою бухгалтерського обліку та аудиту фінансових результатів та питанням достовірності їх відображення у фінансовій звітності присвячено широкий спектр наукових праць. Вагомий внесок у дослідження цих питань зробили такі вчені, як Ф.Ф. Бутинець, А.М. Герасимович, С.Ф. Голов, Н.П. Кондраков, П.А. Костюк, В.Г. Лінник, В.В. Сопко. Економічний зміст фінансових результатів, особливості їх обліку досліджували:

О.О. Бабицька, М.В. Патарідзе-Вишинська, Г. Сиротюк, М.Є. Скрипник, Н.В. Шульга та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. І хоча напрацювань у цьому напрямі здійснено дуже багато, й нині залишаються дискусійними питання особливостей бухгалтерського обліку фінансових результатів у сільському господарстві, специфіки визнання доходів і витрат від біологічних перетворень, а також недостатньо вивчені сутність і причини виникнення збитку та процес їх бухгалтерського обліку.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження й узагальнення особливостей бухгалтерського обліку фінансових результатів в сільськогосподарських підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головною метою створення комерційного підприємства та запорукою його успішного функціонування є отримання позитивного кінцевого фінансового результату – прибутку. Саме фінансовий результат є визначальною економічною категорією та головним вимірником ефективності роботи підприємства. Об'єктивне та правильне визначення фінансових результатів особливо в галузі сільського господарства завжди було предметом наукових дискусій як серед науковців, так і серед фахівців-практиків.

Категорія «фінансові результати» характеризується через поняття прибутку та збитку. Варто зазначити, що науковці, досліджуючи сутність фінансових результатів зосереджують увагу переважно на прибутку. Збиток виступає як антипод прибутку і переважно залишається поза увагою. На нашу думку, не менш важливе значення має аналіз причин збитку та виявлення можливих помилок і неточностей в методиці обліку доходів, витрат і фінансових результатів, що до нього призвели. А часто підприємства навіть свідомо приховують реальну суму прибутку, занижуючи її чи перетворюючи на збиток з різною метою (ухилення від сплати податків, фіктивне банкрутство тощо).

Саме тому можна без перебільшення стверджувати, що протягом усього періоду розвитку і удосконалення облікового процесу головною метою бухгалтерського обліку визнавалося об'єктивне і достовірне визначення фінансових результатів, порядок формування прибутку, виявлення та розкриття причин виникнення збитків.

Перші визначення прибутку збігалися зі значенням валового доходу, який за індиві-

дуалістичною системою розподілу поділявся на три категорії: доходи від капіталу, доходи від землі та доходи від праці. Вважалося, що кожен із видів доходів є обов'язковою винагородою для одержувача за надані ним послуги у народному господарстві. З розвитком самого бухгалтерського обліку з'являлося і трактування фінансового результату з облікової точки зору [1].

Даючи визначення категорії «фінансові результати» з точки зору бухгалтерського обліку, науковці, як правило, зосереджують увагу на методиці його розрахунку і характеризують її як результат зіставлення доходів підприємства з його витратами.

Так, на думку В.В. Сопка, фінансовий результат – прибуток (збиток) від конкретного виду діяльності (виробничої, надання послуг або торгової) визначається як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку) адміністративних витрат та витрат на збут відповідного виду діяльності [2, с. 438].

Як стверджує Н.М. Ткаченко, фінансові результати є відображенням доходів діяльності підприємства за вирахуванням витрат діяльності [3]. Таку ж позицію підтримує і Ф.Ф. Бутинець та пропонує під прибутком розуміти різницю між доходами від певної діяльності й витратами на її здійснення [4, с. 513].

Лаконічно і повною мірою характеризує категорію «фінансові результати» визначення, сформульоване М.В. Патарідзе-Вишинською: «прибуток – це чистий дохід, який виражений у грошовій формі, суб'єкта господарської діяльності, і характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності та являє собою різницю між усіма доходами і пов'язаними з ними витратами» [1].

У національному положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» надано такі визначення прибутку і збитку:

- прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати;
- збиток – перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати [5].

В рамках дослідження розглянемо фінансові результати до оподаткування великих та середніх підприємств України у розрізі видів економічної діяльності (табл. 1).

Як бачимо, більшість підприємств у галузі сільського, лісового та рибного господарства (87,5 %) за результатами I півріччя 2016 р. отримали прибуток, а лише 12,5 % – збиток.

Таким чином, сальдо фінансового результату становило лише 87,5 млн грн. А якщо взяти до уваги, що галузь сільського господарства є провідною в українській економіці, то це свідчить про низьку ефективність роботи підприємств. Неабияку роль в цих процесах відіграє система бухгалтерського обліку, тому подальші дослідження спрямуємо на висвітленні шляхів та напрямів забезпечення достовірності обліку фінансових результатів на сільськогосподарських підприємствах.

Завдання бухгалтерського обліку фінансових результатів полягає у визначенні кількісних і якісних параметрів фінансового результату: прибуток чи збиток; формування даних щодо фінансових результатів для потреб складання фінансової звітності й податкових декларацій; інформаційне забезпечення порядку розподілу прибутку та здійснення операцій щодо розрахунків за сумами належних до бюджету податків та обов'язкових платежів, з акціонерами та засновниками за нарахованими їм дивідендами, формування резервів власного капіталу тощо (табл. 1) [6].

Достовірність формування фінансового результату є основою принципів і правил бухгалтерського обліку, обов'язкове дотримання яких вимагає законодавча база, зокрема, концептуальні основи складання та подання фінансових звітів, міжнародні стандарти фінансової звітності, Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», План рахунків, Інструкція про застосування плану рахунків, національні Положення (стандарти) бухгалтерського обліку, накази Міністерства статистики тощо. Визнані доходи класифікуються в бухгалтерському обліку згідно з вимогами П(С)БО 15 «Дохід». Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства та її розкриття у фінансовій звітності визначає положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [7]. У плані рахунків для обліку фінансових результатів підприємства передбачений рахунок 79 «Фінансові результати». У відповідності до загально визначеної класифікації видів діяльності в нормативно-методологічній і законодавчій базі з бухгалтерського обліку, рахунок 79 має такі субрахунки:

- 791 – «Результат операційної діяльності»;
- 792 – «Результат фінансових операцій»;
- 793 – «Результат іншої діяльності».

За дебетом рахунку 79 «Фінансові результати» відображаються суми в порядку закриття рахунків обліку витрат, також

належна сума нарахованого податку на прибуток, за кредитом – суми в порядку закриття рахунку обліку доходів. Кредитове сальдо на рахунок 79 при його закритті списується на рахунок 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)» [3, с. 711]. У загальному вигляді порядок формування фінансових результатів на рахунках бухгалтерського обліку можна зобразити схематично (рис. 1).

Отже, формування фінансових результатів відбувається шляхом зіставлення доходів від операційної, фінансової та іншої звичайної діяльності з відповідними витратами за певний період часу. Згідно з національним планом рахунків для обліку доходів передбачено рахунок 7 класу, для обліку витрат обов'язковим є застосування рахунків 9 класу, необов'язковим – 8 класу «Витрати за елементами».

Таким чином, на розмір отриманих підприємством фінансових результатів (прибутку або збитку) впливає достовірність та об'єктивність визнання доходів і витрат підприємства.

Згідно П(С)БО 15, доходи визнаються під час збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена [8].

У відповідності до норм П(С)БО 16, витрати відображаються в бухгалтерському обліку одночасно зі зменшенням активів або збільшенням зобов'язань. Витратами звітного періоду визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені. Витрати визнаються витратами певного періоду одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони здійснені. Витрати, які неможливо прямо пов'язати з доходом певного періоду, відображаються у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені [9].

Для обліку доходів та витрат підприємства Планом рахунків передбачені 7, 8 та 9 класи рахунків. Розглянемо в загальному вигляді їх призначення та специфіку. Клас 7 має назву «Доходи і результати діяльності» та призначений для накопичення й узагальнення інформації про доходи і фінансові результати підприємства. Рахунки цього класу відо-

Таблиця 1
Фінансові результати великих та середніх підприємств до оподаткування за видами економічної діяльності за січень-червень 2016 року¹

Вид діяльності	Фінансовий результат (сальдо)	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат
Усього	62949,8	65,4	187173,2	34,6	124223,4
сільське, лісове та рибне господарство	87,5	87,5	614,9	12,5	527,4
промисловість	3761,0	63,5	59399,7	36,5	55638,7
будівництво	-634,5	64,2	1677,3	35,8	2311,8
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	5713,3	71,8	23996,3	28,2	18283,0
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	7395,6	57,0	12862,3	43,0	5466,7
тимчасове розміщування й організація харчування	-206,2	60,1	349,3	39,9	555,5
інформація та телекомунікації	717,2	64,4	5359,2	35,6	4642,0
фінансова та страхова діяльність	23016,1	69,4	47894,9	30,6	24878,8
операції з нерухомим майном	-4557,3	50,1	2941,8	49,9	7499,1
професійна, наукова та технічна діяльність	28360,7	66,6	30408,2	33,4	2047,5
діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	304,4	67,5	1206,4	32,5	902,0
освіта	59,6	67,9	69,4	32,1	9,8
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	19,4	72,2	240,0	27,8	220,6
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	-1171,6	36,8	64,6	63,2	1236,2
надання інших видів послуг	84,6	80,4	88,9	19,6	4,3

¹ Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції. За видом економічної діяльності «Сільське, лісове та рибне господарство» інформацію наведено без урахування рослинництва, тваринництва та змішаного сільського господарства, які відслідковуються тільки в річній звітності.

бражають доходи в розрізі видів діяльності. Останній рахунок 7 класу – 79 «Фінансові результати» призначений для визначення фінансового результату – прибутку або збитку. Усі рахунки 7 класу є пасивними, винятком є лише рахунок 79 «Фінансові результати» (активно-пасивний) та субрахунок 704 «Вирахування з доходу» (контрпасивний). Ведення обліку із застосуванням рахунків 7 класу є обов'язковим згідно з Інструкцією до застосування Плану рахунків.

На відміну від цього, підприємства самостійно приймають рішення щодо застосування чи не застосування рахунків 8 класу. Він має

назву «Витрати за елементами» і призначений для накопичення й узагальнення інформації про витрати підприємства в розрізі окремих елементів затрат. Всі рахунки цього класу є активними і списуються в дебет рахунку 79.

Ведення рахунків класу 9 «Витрати діяльності» також є обов'язковим для комерційних підприємств з метою обліку витрат підприємства у розрізі видів діяльності. Рахунки цього класу є активними.

В сільськогосподарських підприємствах, крім розглянутих вище норм і правил ведення бухгалтерського обліку існують і суттєві особливості формування фінансових результа-

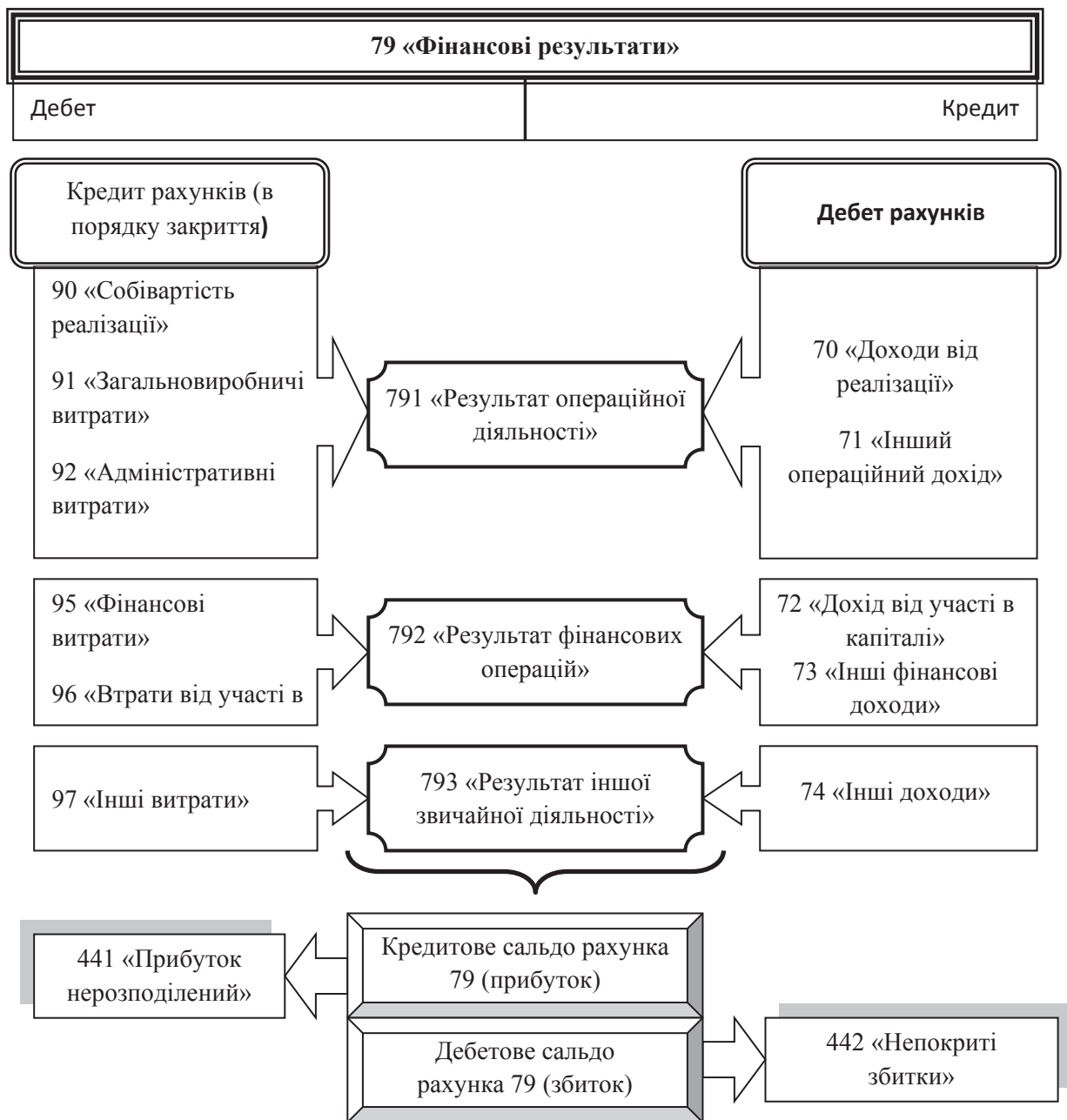


Рис. 1. Порядок формування фінансових результатів на рахунках бухгалтерського обліку
Джерело: узагальнено автором (згідно Плану рахунків)

тів, які зумовлені прийнятим П(С)БО 30 «Біологічні активи» [10]. Згідно з п. 19 П(С)БО 30 «Біологічні активи» до складу фінансових результатів агроформувань входять:

– фінансовий результат від первісного визнання сільськогосподарської продукції та додаткових біологічних активів;

– фінансовий результат від реалізації запасів – сільськогосподарської продукції та біологічних активів, оцінка яких здійснюється за справедливою вартістю, за вирахуванням витрат на місці продажу;

– фінансовий результат від зміни справедливої вартості біологічних активів на дату балансу, оцінка яких здійснюється за справедливою вартістю, за вирахуванням очікуваних витрат на місці продажу [10].

Як цілком справедливо зауважують О.М. Галицький і В.Г. Кожем'якіна, П(С)БО 30 «Біологічні активи» хоч і містить основні принципи визначення фінансового результату сільськогосподарської діяльності, проте загальна методика визначення фінансових результатів не сформована та не зовсім відповідає реальній моделі ринкової економіки в країні. Адже фінансовий результат передбачено визначати не після реалізації сільськогосподарської продукції, а відразу після її одержання від виробництва У всіх же інших галузях економіки фінансовий результат визначається на стадії реалізації, а не виробництва продукції. Крім того, існують вагомні суперечності між П(С)БО 30 та іншими нормативно-правовими актами, що регламентують ведення бухгалтерського обліку аграрними формуваннями, зокрема з методикою калькулювання собівартості продукції агроформувань відповідно

до Методичних рекомендацій з обліку витрат і калькулювання собівартості сільськогосподарської продукції № 1315 [11].

З цього приводу Сиротюк Г. зауважує, що вказана методика призводить до умовності визначення фінансових результатів сільськогосподарських підприємств, оскільки ринкову вартість визначають досліджені сільськогосподарські підприємства формально, здебільшого обчислюючи фінансовий результат від основної діяльності, тобто від продажу безпосереднього продукту виробництва. Однак із введенням у дію П(С)БО 30 підприємства найчастіше отримують від основної діяльності або нульовий фінансовий результат, або збиток через порівняння доходу від реалізації зі справедливою вартістю продукції, що наближена до доходу [12].

Аналіз фінансових результатів діяльності сільськогосподарського підприємства «Маяк» (табл. 2) дозволив виявити, що розмір прибутку від звичайної діяльності за останні роки має тенденцію до суттєвого зростання. За три роки його розмір з 500 тис. грн зріс до 6,3 млн грн, тобто у 12,6 разів. Збільшився також і розмір чистого доходу та собівартості (на 92,4 та 48,5 % відповідно), що обумовило зростання валового прибутку більш ніж у 4 рази.

Розраховані показники фінансового стану вказують на підвищення рівня платоспроможності і ліквідності підприємства вище нормативних значень. Відбулось також зниження коефіцієнта фінансового левериджу на 66,4%, що позитивно позначилось на рівні фінансової стійкості. Також дуже стрімко зросла рентабельність: з 6,7 % у 2013 р. до

Таблиця 2

**Динаміка фінансових результатів діяльності та показників фінансового стану
СТОВ «Маяк» Чугуївського району Харківської області, 2013-2015 рр.**

Показник	2013	2014	2015	2015 у % до 2013 р.
Чистий дохід	9049	11900	17411	192,4
Собівартість	7514	8435	11159	148,5
Валовий прибуток (збиток)	1535	3465	6252	407,3
Фінансові результати від операційної діяльності	736	1985	6489	у 8,8 разів
Фінансові результати від звичайної діяльності	500	1605	6300	у 12,6 разів
Коефіцієнт платоспроможності	7,54	25,77	18,94	251,2
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,05	0,56	0,77	у 15,3 разів
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,24	1,02	2,66	у 11,1 разів
Коефіцієнт загальної ліквідності	3,16	9,79	11,57	366,2
Коефіцієнт фінансового левериджу	0,286	0,161	0,096	33,6
Рівень рентабельності, %	6,7	19,0	56,5	у 8,5 разів

Джерело: розрахунки автора за даними фінансової звітності підприємства

56,5% у 2015 р. Отже, зростання фінансових результатів за досліджений період обумовило вагоме покращання платоспроможності, ліквідності, фінансової стійкості та рентабельності дослідженого підприємства. Неабиякий внесок у цьому належить раціонально організованій системі бухгалтерського обліку й обраній підприємством облікової політиці (табл. 2).

Як відомо, бухгалтерськими документами з обліку фінансових результатів, є довідки або розрахунки бухгалтерії, які складаються в довільній формі. У бухгалтерській довідці-розрахунку визначається фінансовий результат за даними рахунка 79 «Фінансові результати», отриманий прибуток в обліку (як кредитове сальдо за рахунком 79) відображають бухгалтерським записом Дебет рахунка 79 «Фінансові результати» – Кредит субрахунку 441 «Прибуток нерозподілений». Натомість, дебетове сальдо рахунку 79 списується як непокриті збитки кореспонденцією Дебет субрахунку 442 «Непокриті збитки» – Кредит рахунка 79 «Фінансові результати».

Застосування бухгалтерської довідки у довільній формі сільськогосподарськими підприємствами є суттєвим методичним недоліком, особливо зважаючи на специфіку визначення їх фінансового результату.

Як цілком слушно наполягають науковці [13, 14], необхідно є розробка типової для сільськогосподарських підприємств форми бухгалтерської довідки-розрахунку, яка надасть аналітичності та наочності розрахунку й забезпечить відсутність помилок при віднесенні тих чи інших витрат і доходів. Таку форму розрахунку можна також використовувати для своєрідного контролю формування та обліку фінансових результатів, а також у процесі складання форми № 2 фінансової звітності «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)».

Розроблений для цих цілей зведений обліковий документ повинен заповнюватися за даними регістрів синтетичного обліку та обо-

ротно-сальдових відомостей у розрізі рахунків та субрахунків доходів і витрат, які використовуються в робочому плані рахунків конкретного підприємства.

Висновки з цього дослідження. На розмір майбутніх фінансових результатів сільськогосподарських підприємств впливають економіко-політичні, ринкові, зовнішньоекономічні та інші чинники а також сили природи (клімат, погодні умови тощо), що суттєво підвищує ризик отримання підприємством збитків і при організації бухгалтерського обліку фінансових результатів має бути враховано можливі резерви їх покриття. Аналіз фінансових результатів до оподаткування великих та середніх підприємств у галузі сільського господарства показав, що розмір прибутку прибуткових підприємств за I півріччя 2016 р становить 614,9 млн грн, розмір збитку збиткових підприємств – 527,4 млн грн. Дослідження фінансових результатів СТОВ «Маяк» Чугуївського району Харківської області показало їх швидке зростання за період 2013-2015 рр. та обумовлене цим покращання фінансового стану.

Щодо недоліків бухгалтерського оформлення процесу формування фінансових результатів сільськогосподарських підприємств варто наголосити, що застосування бухгалтерської довідки в довільній формі для цих цілей варто замінити на документ типової форми. Адже часто бухгалтерська довідка з визначення фінансових результатів має вигляд папірця з величезною кількістю правок і навіть іноді не підшивається в папку з документами, що оформляються в кінці року, а зберігається в столі головного бухгалтера. Це має надзвичайно важливе значення, оскільки, як ми уже стверджували, саме правильне і достовірне визначення фінансових результатів є основною метою бухгалтерського обліку, а правильна його організація позитивно вплине на зміцнення економічного стану будь-якого підприємства аграрного сектора економіки.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Патарідзе-Вишинська М. В. Визначення та облік фінансового результату: вітчизняний і зарубіжний досвід [Електронний ресурс] / М. В. Патарідзе-Вишинська // Економіка. Управління. Інновації. – 2010. – № 2. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2010_2_33.
2. Сопко В. В. Бухгалтерський облік: навч. посібник / В. В. Сопко. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2000. – 578 с.
3. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: Підручник. / Н. М. Ткаченко 5-те вид. допов. і перероб. – К.: Алерта, 2011. – 976 с.
4. Бухгалтерський фінансовий облік: Посібник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / за редакцією проф. Ф. Ф. Бутинця. – 5-е вид. доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2003. – 726 с.

5. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.02.13 р. № 73. [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>.
6. Лагодієнко Н. В. Облік і контроль фінансових результатів на сільськогосподарських підприємствах / Н. В. Лагодієнко, В. М. Ковальчик // Бізнес-навігатор. – 2014. – № 1(33). – С. 167-172.
7. Галицький О. М. Особливості обліку фінансових результатів сільськогосподарської діяльності та їх відображення в фінансовій звітності / О. М. Галицький, В. Г. Кожем'якіна // Аграрний вісник Причорномор'я. Економічні науки. – 2014. – Вип. 75. – С. 46-49.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31 січня 2000 р. № 20: [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>.
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31 січня 2000 р. № 20: [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>.
10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи» затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31 січня 2000 р. № 20: [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>.
11. Галицький О.М. Особливості обліку фінансових результатів сільськогосподарської діяльності та їх відображення в фінансовій звітності / О.М. Галицький, В.Г. Кожем'якіна // Аграрний вісник Причорномор'я. Економічні науки, випуск № 75. – 2014. – С. 67–72.
12. Сиротюк Г. Аналіз та облік фінансових результатів сільськогосподарських підприємств / Г. Сиротюк, к.е.н., К. Сиротюк // Вісник Львівського національного аграрного університету. Сер: Економіка АПК. – 2013. – № 20(1). – С. 147-153. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vlnau_econ_2013_20\(1\)_25](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vlnau_econ_2013_20(1)_25).
13. Кучеркова С. О. Облік фінансових результатів у сільськогосподарських підприємствах: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / С. О. Кучеркова. – К., 2008. – 21 с.
14. Ксьонжик І.В. Особливості обліку фінансових результатів на сільськогосподарських підприємствах / Ксьонжик І. В., Василькова М. В. // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. –2012. – № 4(20). – С. 149–51.

Удосконалення бухгалтерського обліку розподілу та використання нерозподілених прибутків (непокритих збитків) в акціонерному товаристві

Чижевська Л.В.

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри обліку і аудиту
Житомирського державного технологічного університету

Сірацька А.В.

студент
Житомирського державного технологічного університету

У статті запропоновано удосконалення розподілу та використання нерозподілених прибутків(непокритих збитків) в акціонерному товаристві. Встановлено джерела збільшення та зменшення фондів власного капіталу. Визначено, що саме нерозподілені прибутки(непокриті збитки) формують найбільшу частину складових власного капіталу. Також проаналізовано законодавче регулювання методики відображення в обліку розподілу нерозподілених прибутків(непокритих збитків) в Україні.

Ключові слова: власний капітал, нерозподілені прибутки(непокриті збитки), акціонерне товариство.

Чижевская Л.В., Сирацкая А.В. УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НЕРАСПРЕДЕЛЕННОЙ ПРИБЫЛИ (НЕПОКРЫТОГО УБЫТКА) В АКЦИОНЕРНОМ ОБЩЕСТВЕ

В статье предложено усовершенствование распределения и использования нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) в акционерном обществе. Установлены источники увеличения и уменьшения фондов собственного капитала. Определено, что именно нераспределенные прибыли (непокрытые убытки) формируют наибольшую часть составляющих собственного капитала. Также проанализировано законодательное регулирование методики отражения в учете распределения нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) в Украине.

Ключевые слова: собственный капитал, нераспределенные прибыли (непокрытые убытки), акционерное общество.

Chizhevskaya L.V., Siratskaya A.V. IMPROVEMENT OF THE ACCOUNTING ALLOCATION AND USE OF RETAINED EARNINGS (UNCOVERED LOSS) IN THE COMPANY

The article suggested the improvement of distribution and use of retained earnings (uncovered loss) in the Company. Established sources of increase and decrease equity funds. It has been determined that it is retained earnings (uncovered losses) form the largest part of the components of shareholders' equity. Also analyzed the legal regulation of procedure of recording the distribution of retained earnings (uncovered loss) in Ukraine.

Keywords: equity, retained earnings (uncovered loss), joint stock company.

Постановка проблеми. Успішна діяльність акціонерного товариства залежить від правильного вибору джерел формування власного капіталу та напрямів розподілу й використання невикористаних прибутків (непокритих збитків), що знаходиться у розпорядженні підприємства. Згідно проведених досліджень Комісії з цінних паперів та фондового ринку серед 2 525 публічних акціонерних товариств 40 компаній згенерувало більше ніж 80% сукупного чистого прибутку у 2014 році. У структурі капіталу та зобов'язань найбільшу частку займають статутний капітал та нерозподілений прибуток. Серед 3 231 приватного акціонерного товариства лише 30 компаній

згенерувало 70% сукупного чистого прибутку у 2014 році. Розглянувши структуру капіталу та зобов'язань, виявлено, що найбільшу частку становить нерозподілений прибуток, та, в залежності від підприємства, або статутний капітал, або капітал у дооцінках, короткострокові кредити банків тощо [1, с. 83-84]. Тому дослідження та удосконалення прибутку є актуальним.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання розподілу та використання прибутку досліджували у своїх працях вітчизняні науковці Ф. Бутинець, В. Кузь, І. Панченко, М. Кужельний, Н. Малюга, Л. Нападівська, В. Лінник, Я. Столяров, М. Пушкар а також

зарубіжні науковці, зокрема М.Х. Міллер, Ф. Модігліані, Б. Райан, К. Друрі, Сандер, Шіам, Є. Добровольський, В. Палій, Я. Соколов, Дж. Шанк та ін.

Формулювання цілей статті. Дослідити законодавче регулювання напрямів розподілу прибутку та надати практичні рекомендації з удосконалення бухгалтерського обліку розподілу та використання нерозподілених прибутків (непокритих збитків) в акціонерному товаристві, що забезпечить успішну діяльність підприємства.

Виклад основного матеріалу. Власний капітал є фінансовою основою при створенні і в подальшому розвитку акціонерного товариства. Власний капітал – це власні активи підприємства, які були внесені при його або з'явилися в результаті господарської діяльності після вирахування з них усіх податків.

Власний капітал підприємства формується за рахунок таких складових:

- зареєстрований (пайовий) капітал;
- капітал у дооцінках;
- додатковий капітал;
- резервний капітал;
- нерозподілені прибутки (непокриті збитки);
- вилучений капітал;
- неоплачений капітал.

Протягом процесу здійснення господарської діяльності відбуваються зміни у кож-

ній із цих складових, що призводять або до збільшення або зменшення кожен капітал. В таблиці зображено джерела формування або скорочення усіх капіталів.

Якщо проаналізувати дані таблиці то можна побачити, що саме нерозподілений прибуток одночасно може збільшувати інші фонди власного капіталу. Порівняно з іншими капіталами, які створені з певною метою і виконують свої функції то нерозподілений прибуток є джерелом для збільшення цих капіталів.

Прибуток є об'єктом і інструментом управління, в якому сконцентровано інтереси майже всіх суб'єктів економічної діяльності. Він є джерелом фінансових ресурсів суб'єктів господарювання.

Розподіл прибутку передбачає формування відповідних фондів за напрямками визначеними законодавчо як обов'язкові та напрямками, передбаченими установчими документами підприємства [2, с. 157-158].

В бухгалтерському обліку нерозподілений прибуток(непокритий збиток) відображається на рахунку 44. Аналітичний облік на рахунку 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)» здійснюється за напрямками використання нерозподіленого прибутку. Фінансовий результат визначають за допомогою рахунку 79 «Фінансові результати», після чого чистий прибуток списують з дебету рах. 79 «Фінансові результати» у кредит рахунку 441 «При-

Таблиця 1

Джерела збільшення та зменшення фондів власного капіталу

Назва статті	Збільшується за рахунок	Зменшується за рахунок
<i>Зареєстрований капітал</i>	внесків акціонерів; додаткової емісії акцій; реінвестиції дивідендів без встановлення нової номінальної вартості акцій; реінвестиції дивідендів при встановленні нової номінальної вартості акцій; прибутку; резервного капіталу.	зменшення кількості акцій в обігу; зменшення номінальної вартості акцій; анулювання акцій існуючої номінальної вартості, викуплених у їх власників.
<i>Капітал у дооцінках</i>	дооцінки необоротних активів; дооцінки фінансових інструментів.	уцінки необоротних активів; уцінки фінансових інструментів.
<i>Додатковий капітал</i>	емісійного доходу; безоплатно одержаних активів; накопичених курсових різниць.	збитку від продажу, випуску або анулювання інструментів власного капіталу.
<i>Резервний капітал</i>	відрахувань від статутного капіталу; відрахувань від прибутку; інші відрахування.	списання невідшкодованих збитків; списання на виплату дивідендів за привілейованими акціями; на інші виплати.
<i>Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)</i>	нерозподіленого прибутку; прибуток, використаний у звітному періоді.	на виплату дивідендів; на формування резервного капіталу; на збільшення статутного капіталу.
<i>Вилучений капітал</i>	викупу акцій власної емісії; перепродажу викуплених акцій власної емісії.	викупу акцій власної емісії; перепродажу викуплених акцій власної емісії; анулювання викуплених акцій власної емісії.

буток нерозподілений», а збиток – за дебетом рахунку 442 «Непокріті збитки».

В бухгалтерському обліку прибуток (збиток) формується поступово протягом року від усіх видів діяльності шляхом визначення фінансового результату від: реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тобто діяльності, яка є метою створення даного підприємства; інших операційних доходів (витрат); інших фінансових доходів (витрат); інших доходів (витрат); надзвичайних доходів (витрат). В кінці звітної періоду отримані доходи та витрати списуються на рахунок 79 «Фінансові результати». З дебету рахунку 79 «Фінансові результати» величину чистого прибутку списують у кредит субрахунку 441 «Прибуток нерозподілений».

На сьогодні Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку розроблені Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку

операцій з формування статутного капіталу в акціонерних товариствах, які встановлюють порядок відображення в бухгалтерському обліку операцій по збільшенню розміру статутного капіталу, зокрема шляхом реінвестиції дивідендів.

Ми вважаємо, що методика відображення дивідендів є недосконалою, а особливо це стосується процедури оформлення операцій по реінвестиції дивідендів. В нормативному документі не зазначено про реінвестицію дивідендів, нарахованих за простими акціями, що є незрозумілим, адже саме частка простих акцій значно більша, ніж привілейованих, за якими виплачується фіксований розмір дивідендів. Також некоректно відображена кореспонденція рахунків Дт 43 «Резервний капітал» та Кт 443 «Прибуток, використаний у звітному періоді». Адже, як відомо, відповідно до

Таблиця 2

Облік використання нерозподілених прибутків(непокрітих збитків)

№	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків	
		Дебет	Кредит
<i>Визначення фінансового результату діяльності акціонерного товариства</i>			
<i>Визначено фінансовий результат діяльності товариства:</i>			
1.	Прибуток	79 «Фінансові результати»	441 «Прибуток нерозподілений»
	Збиток	442 «Непокріті збитки»	79 «Фінансові результати»
<i>Використання нерозподіленого прибутку для нарахування та виплати дивідендів</i>			
2.	Нараховано дивіденди засновникам	443 «Прибуток, використаний у звітному періоді»	671 «Розрахунки за нарахованими дивідендами»
	Виплачено дивіденди	671 «Розрахунки за нарахованими дивідендами»	301 «Готівка в національній валюті»
<i>Використання нерозподіленого прибутку для створення резервного капіталу</i>			
3.	Відображено в обліку використання прибутку на створення резервного капіталу	443 «Прибуток, використаний у звітному періоді»	43 «Резервний капітал»
4.	Прибуток використаний у звітному році списано за рахунок нерозподіленого прибутку (в кінці року)	441 «Прибуток нерозподілений»	443 «Прибуток, використаний у звітному періоді»
<i>Збільшення статутного капіталу акціонерного товариства за рахунок реінвестиції дивідендів</i>			
5.	Відображено нарахування дивідендів на користь учасників ТОВ і відповідну заборгованість з їх виплати	443 «Прибуток, використаний у звітному періоді»	671 «Розрахунки за нарахованими дивідендами»
	Зареєстровано і відображено в обліку збільшення статутного капіталу	46 «Неоплачений капітал»	40 «Статутний капітал»
	Здійснено взаємозалік нарахованих дивідендів та додаткових внесків до статутного капіталу	671 «Розрахунки за нарахованими дивідендами»	46 «Неоплачений капітал»
	Відображено у кінці року закриття сальдо за субрахунком 443 у кореспонденції із субрахунком 441	441 «Прибуток нерозподілений»	443 «Прибуток, використаний у звітному періоді»

ст. 14 Закону України «Про господарські товариства» резервний капітал формується за рахунок щорічних відрахувань з чистого прибутку в розмірі, не меншому за 5%, а тому під час його збільшення чистий прибуток вже є один раз зменшений. Виходячи з того, що джерелом виплати дивідендів є резервний капітал, то це характеризує повторне використання у звітному році нерозподіленого прибутку. У розділі «Реінвестування дивідендів» Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку операцій з формування статутного капіталу в акціонерних товариствах, присутня проводка ДТ 671 «Розрахунки з учасниками за нарахованими дивідендами» Кт 31 «Рахунки в банках», хоча дану проводку некоректно розміщувати саме в розділі реінвестування, оскільки, як відомо, дана операція не передбачає виплати дивідендів у грошовій формі. Із нормативним регулюванням та методикою бухгалтерського обліку реінвестиції дивідендів тісно пов'язане нормативне регулювання та методика оподаткування таких операцій [3, с. 43].

Ми вважаємо, що назва рахунку 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)» не відповідає за призначенням інформації, яка на ньому відображається. Проте, на відміну від зазначеного автора, пояснюється це тим, що нерозподілений прибуток – це саме та частина чистого прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства після часткового його розподілу (на виплату дивідендів, поповнення резервного капіталу) та використовується після здійснення зазначених вираховань в цілях реінвестування. Існує невідповідність і у назвах субрахунків. Так, на субрахунку 441 «Прибуток нерозподілений» фактично відображається сума чистого прибутку звітного періоду, а не прибуток, який

є нерозподілений. Спірним є і твердження щодо ототожнення в бухгалтерському обліку розподіленого і використаного прибутку. Адже спочатку отриманий прибуток підлягає розподілу між власниками та державою, в частині сплати податку на прибуток, потім залишок величини прибутку підлягає розподілу на створення резервів та на виплату дивідендів, а вже використання передбачає зменшення величини прибутку. Прикладом таких невідповідностей та суперечностей є розподіл прибутку для створення фонду на виплату дивідендів.

Тому пропонується для достовірності даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності чітко розмежувати поняття чистого та нерозподіленого прибутку. Для цього пропонується внести зміни до Плану рахунків й Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій та назву рахунку 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)» замінити на назву «Отриманий чистий прибуток (збиток)» з наступними субрахунками:

441 «Отриманий прибуток» – призначений для відображення величини отриманого чистого прибутку;

442 «Отриманий чистий збиток» – призначений для відображення величини отриманого чистого збитку;

443 «Прибуток для використання» – призначений для акумулювання запланованих сум використання прибутку;

444 «Прибуток, використаний у звітному періоді» – призначений для відображення фактично використаної суми прибутку;

445 «Нерозподілений прибуток» – частина величини чистого прибутку, що залишилась нерозподіленою.

Таблиця 3

Методика обліку використання отриманого чистого прибутку

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків	
		Д-т	К-т
1.	Списано сальдо рахунку 79 «Фінансові результати», отримано прибуток	79	441
2.	Частину отриманого чистого прибутку спрямовано для використання	441	443
3.	Акумулювання запланованих сум використання прибутку на виплату дивідендів, поповнення резервного капіталу	443	444
4.	Нараховано суму дивідендів, сформовано резервний капітал, погашено збитки минулих періодів	444	671,43, 442
5.	Відображення на рахунках нерозподіленого прибутку	441	445
6.	Збільшено суму нерозподіленого прибутку на суму залишку невикористаного чистого прибутку	444	445
7.	Виплачено суму дивідендів	671	311

На запропонованих субрахунках передбачається відображати операції з розподілу та використання прибутку звітного періоду, що надаватиме можливість накопичення даних та отримання достовірної інформації щодо операцій запланованого використання частини розподіленого прибутку та фактично використаного протягом наступного за звітним періодом отримання чистого прибутку. Відображення операцій з використанням запропонованих змін на рахунках обліку представлено в таблиці 3.

Застосування запропонованої моделі в обліковому процесі підприємства надаватиме можливість своєчасного отримання даних про використану частину чистого прибутку та внутрішнього контролю за його раціональним використанням.

Висновки із цього дослідження. Процес розподілу прибутку має важливе значення у виконанні стратегічних планів акціонерними товариствами через підвищення довіри між соціально-економічними партнерами. Кожне

підприємство направляє свій отриманий прибуток для поповнення статутного, резервного фонду, для збільшення величини додаткового капіталу використовує прибуток для своїх внутрішніх потреб, для свого розвитку. Ще одним із напрямів використання прибутку є виплата дивідендів. На нашу думку, трактування рахунку 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)» не відповідає його використанню. Тому ми пропонуємо його назву замінити на замінити на назву «Отриманий чистий прибуток (збиток)», а за допомогою субрахунків відображати отриманий прибуток, отриманий чистий збиток, прибуток для використання, прибуток, використаний у звітному періоді і нерозподілений прибуток. Це дозволить отримати інформацію щодо операцій запланованого використання частини розподіленого прибутку та фактично використаного протягом наступного за звітним періодом отримання чистого прибутку, та успішно управляти діяльністю підприємства за допомогою раціонального використання прибутку.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Звіт НКЦПФР за 2015 рік [Електронний ресурс] // НКЦПФР. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: http://www.nssmc.gov.ua/user_files/content/58/1473066406.pdf.
2. Панченко І.А. Формування методологічних засад обліку операцій з розподілу та використання прибутку / Вестник СевГТУ. – Севастополь: Изд-во СевНТУ, 2012. – Вып. 130: Економіка і фінанси. – С. 156-161.
3. Гончарова В.Г. Реінвестиція дивідендів акціонерних товариств: податковий та бухгалтерський аспект / В.Г. Гончарова / Інвестиції: практика та досвід № 19/2014. – С. 41-44.
4. Кузь В. І. Облік формування фінансових результатів та розподілу прибутку в акціонерних товариствах: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09 / В. І. Кузь ; Житомир. держ. технол. ун-т. – Житомир, 2011. – 21 с. – укр.
5. Sunder, Shyam. Theory of Accounting and Control / Sunder, Shyam. – Cincinnati: South-Western College Publishing, 1997.
6. Miller, M.H., Modigliani, F. (1961). Dividend Policy, Growth and the Valuation of Shares. Journ. Business, Oct.: 414-433.
7. American Institute of Accountants (1955). Proceeds, Revenue, Income, Profit and Earnings. Accounting Terminology Bulletin No.2. Committee on Terminology. AIA.
8. American Institute of Certified Public Accountants (1966). APB Opinion. No.10.Omnibus Opinion. New York: AICPA.

УДК 657.1

Теоретичні аспекти облікової політики корпорації

Юхименко-Назарук І.А.

кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри обліку і аудиту

Житомирського державного технологічного університету

Самосей А.В.

студентка

Житомирського державного технологічного університету

Розглянуто сутність та зміст облікової політики. Досліджено теоретичні аспекти облікової політики її складові, структура у взаємозв'язку із організацією обліку, досліджено основні причини організації облікової політики, а також запроваджено шляхи удосконалення облікового процесу. Виявлено проблемні питання організації облікової політики та надано рекомендації щодо шляхів їх усунення. Уточнено сутність поняття «облікова політика корпорації». Запропоновано шляхи удосконалення теоретичних аспектів облікової політики та поетапність її формування. Використано загальнонаукові методи наукового пізнання.

Ключові слова: облікова політика, корпорація, історія облікової політики, організація обліку, бухгалтерський облік, наказ про облікову політику.

Юхименко-Назарук И.А., Самосей А.В. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ КОРПОРАЦИИ
Рассмотрена сущность и содержание учетной политики. Исследованы теоретические аспекты учетной политики ее составляющие, структура во взаимосвязи с организацией учета, исследованы основные причины организации учетной политики, а также ввести пути совершенствования учетного процесса. Выявлены проблемные вопросы организации учетной политики и даны рекомендации относительно путей их устранения. Уточнена сущность понятия «учетная политика корпорации». Предложены пути совершенствования теоретических аспектов учетной политики и этап ее формирования. Использованы общенаучные методы научного познания.

Ключевые слова: учетная политика, корпорация, история учетной политики, организация учета, бухгалтерский учет, приказ об учетной политике.

Yukhimenko-Nazaruk I.A., Samosei A.V. THEORETICAL ASPECTS OF THE ACCOUNTING POLICIES CORPORATION

The meaning of the essence and content of the accounting policies are considered. The theoretical aspects of the accounting policies of its components, structure in relation to the organization of accounting are detected, to investigate the main causes of accounting policies and implement ways to improve the process The issues of policy and recommendations on ways to address them are identified. The meaning of the concept of «corporate accounting policies» is precised. The ways of improving the theoretical accounting policies and phased its formation are suggested. The general scientific methods of scientific knowledge are used.

Keywords: accounting policies, corporation, history of accounting policies, accounting organization, accounting, order on accounting policies.

Постановка проблеми. Зміни, які безпосередньо відбуваються в системі економічних відносин потребують необхідності реформування бухгалтерського обліку в Україні. В свою чергу характер змін призводить до адаптації нових категорій, до яких належить таке поняття як облікова політика підприємства. Із-за нерозуміння ролі облікової політики в компаніях досить часто виникає проблематика у ефективності її застосуванні. Саме тому породжується необхідність знань щодо підвищення значущості та дієвості облікової політики.

Облікова політика дбає за створення цілісної системи обліку та передбачає активне

застосування специфічного елемента регулювання бухгалтерського обліку та звітності. Основною метою облікової політики є забезпечення створення інформаційної системи суб'єкта господарювання з врахуванням вимог законодавчих актів і нормативних документів про фінансово-майновий стан та результати діяльності, які необхідні як для внутрішніх так і зовнішніх користувачів для прийняття ними обґрунтованих управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень. Дослідженню теоретичних аспектів формування облікової політики присвятили свої праці ряд вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких

М.Т. Білуха, І.А. Белобжецький, Ф.Ф. Бутинець, А.Г. Загородній, В.А. Дерій М.В. Кужельний, В.Б. Моссаковський, С.А. Ніколаєва, М.С. Пушкар, В.В. Новодворська, Н.В. Смірнова, Т.Г. Степанова, О.В. Чумак, М.Т. Щирбаїн.

Проте не усі питання залишилися розкритими, а результати проведених досліджень релевантними на сьогодні у зв'язку із зміною умов господарювання, що й зумовлює актуальність обраної теми дослідження.

Мета та завдання статті. Мета дослідження полягає в обґрунтуванні теоретичних положень та розробці шляхів удосконалення з питань організації наказу про облікову політику суб'єкта господарювання та поетапності її формування. Відповідно до мети були поставлені наступні завдання: визначити сутність наказу «Про облікову політику», визначити причини та шляхи удосконалення організаційного процесу наказу «Про облікову політику».

Виклад основного матеріалу дослідження. Досліджуючи функціонування сучасної економіки України при ринкових відносинах, слід сказати, що зосереджується увага на розвиток корпоративного сектору, саме у процесі приватизації відбулося формування корпоративного сектора.

Корпорація – це наділена правом приватної власності юридична особа, що складається з безліч фізичних та юридичних осіб. Корпорація характеризується, як свого роду договірні об'єднання, створені на основі поєднання виробничих, наукових та комерційних інтересів, з делегуванням окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників. Метою її створення є налагодження горизонтальних зв'язків і забезпечення сталої виробничо-господарської взаємодії підприємців, координації їхніх зусиль у вирішенні спільних завдань і захисті спільних інтересів [9, с. 525].

Уточнено поняття щодо облікової політики корпорації та запропоновано, як «конституція корпорації» – це книга законів, прав та обов'язків, яка допомагає альтернативним шляхом реалізовувати ефективність ведення облікового процесу. Кожний суб'єкт господарювання формулює свої цілі і обирає засоби для їх реалізації, тобто формує свою конституцію, яка в свою чергу включає політику: оплати праці, кадрову, дивідендну, цінову, кредитну, фінансову, амортизаційну, облікову.

Облікова політика дбає за створення цілісної системи обліку та передбачає активне застосування специфічного елемента регу-

лювання бухгалтерського обліку та звітності. Основною метою облікової політики є забезпечення створення інформаційної системи компанії з врахуванням вимог законодавчих актів і нормативних документів про фінансово-майновий стан компанії та результати її діяльності, які необхідні як для внутрішніх так і зовнішніх користувачів для прийняття ними обґрунтованих управлінських рішень.

Формування облікової політики – це складний та багатогранний процес, який вимагає від керівництва компанії професійних знань, здатності ефективно планувати, прогнозувати діяльність та своєчасно приймати управлінські рішення. Уміло сформована облікова політика сприяє ефективності управління господарською діяльністю та перспективному розвитку, зручності й прозорості ведення бухгалтерського обліку. Облікова політика передусім включає в себе ряд методичних аспектів, які в свою чергу є інструментом формування звітності та організації, управління бухгалтерським обліком: організаційний аспект, технічний аспект, методичний аспект.

Поява поняття «облікова політика» датується ще 1445 роком, завдяки батькові сучасного обліку, а саме Лука Пачолі розглядав вперше елементи облікової політики та саме він рекомендував способи складання різних ділових паперів. Л.Пачолі визначав бухгалтерський облік як самостійний метод, що базується на застосуванні подвійного запису і використовується для відображення господарських процесів, що відбувались на окремому підприємстві та за його межами [8, с. 122].

Офіційно поняття «облікова політика» (accounting policy) у міжнародну практику обліку введено Міжнародним стандартом бухгалтерського обліку 1 «Розкриття облікової політики» у 1975 р. [7, с. 144].

Зокрема, відповідно до першої редакції Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 1 «Розкриття облікової політики», облікова політика – це певні принципи, основи, домовленості, правила та практика, прийняті підприємством для складання та подання фінансових звітів [4].

В Україні поняття «облікової політики» датується 1993 р., коли саме в цьому році увійшло Положення про організацію бухгалтерського обліку і звітності в Україні, саме тоді і з'явилася можливість щодо застосування облікової політики, проте поняття «облікова політика» ще не використовувалась у чинному законодавстві України. Дане Положення

давало можливість самостійно встановлювати форму обліку, визначати методи ведення обліку.

Організація бухгалтерського обліку – одне з основоположних завдань новоствореного суб'єкта господарювання, адже вирішення такого завдання впливає не лише на можливість приймати ефективні рішення, а й зокрема, на величину окремих податків. Формування одного із ключових елементів системи організації бухгалтерського обліку в компанії – облікова політика.

Облікова політика корпорації визначається самостійно за погодженням з власником та зміни до неї, враховуючи організаційно-правову форму корпорації, галузеві особливості економічної діяльності, обсяг виробництва, тощо. Обрана корпорацією облікова політика застосовується всіма філіями, представництвами, відділеннями та іншими відокремленими підрозділами від їх місцезнаходження.

Розпорядчий документ про облікову політику може бути прийнятий як базисний на час діяльності корпорації, до якого за потреби вносять зміни з визначеного часу. Облікова політика корпорації повинна відповідати принципу послідовності і передбачати постійне з року в рік стабільне її застосування, але за потребами її можна переглянути і внести належні зміни. Перегляд облікової політики повинен бути обґрунтованим, а внесені зміни – розкриватися у фінансовій звітності. Зміни до наказу про облікову політику можуть бути внесені, якщо: змінилися статутні вимоги; змінилися вимоги органу, що затверджує положення бухгалтерського обліку; зміни забезпечать достовірніше відображення подій, господарських операцій у бухгалтерському обліку та у фінансовій звітності. Якщо такі зміни стосуються більшої частини тексту наказу або суттєво впливають на його зміст, то наказ доцільно викласти у новій редакції [1, с. 375].

Ефективна та раціональна організація бухгалтерського обліку в корпорації, як правило, починається з розробки його облікової політики, що передбачає вибір комплексу методичних прийомів, які використовуються ним для ведення поточного обліку, уточнює моменти визнання витрат і доходів, сприяє поданню достовірної інформації при складанні фінансової звітності.

Саме тому, результат роботи з гармонізації податкового та бухгалтерського обліку говорить сам за себе. За таких умов підвищується значущість облікової політики, яка може уніфікувати бухгалтерського-облікові посту-

лати з податковими нормами. Крім того, від її складових залежатимуть не тільки показники фінансової звітності, а й податкові звітності з податку на прибуток. Саме тому, при організації облікової політики слід пам'ятати, що саме від облікової політики залежить фундамент успіху та надійності кожного суб'єкта господарювання. Адже облікова політика може серйозно вплинути на оподаткування компанії, а тому вона має бути розроблена професійно та якісно. Облікова політика формулює загальні засади бухгалтерського обліку, законодавчу базу, визначає межі, в яких власники кожної конкретної компанії формує власну політику – облікову. При організації фундаментальних основ, надається право щодо вибору методів бухгалтерського обліку, які в свою чергу допомагають використовувати різні варіанти відображення фактів господарського життя у бухгалтерському обліку, щодо альтернативності варіантів організації і ведення бухгалтерського обліку передбачені законодавчими документами, а також облікова політика як специфічний елемент системи бухгалтерського обліку повинна створювати організаційно-методичне забезпечення виконання завдань бухгалтерського обліку.

Здебільшого, над розробкою облікової політики працює бухгалтерська служба або бухгалтер, проте, для визначення окремих показників можуть залучатися інші провідні фахівці корпорації. Відзначимо, що розробка облікової політики – процес, який потребує як ґрунтовних знань з бухгалтерського обліку, так і практичних облікових навичок. Аби полегшити працю її розробників, Мінфін України затвердив Методичні рекомендації № 635 [3], які можуть застосовувати підприємства, організації та інші юридичні особи незалежно від організаційно-правових форм господарювання і форм власності.

Нами було досліджено Накази про облікову політику корпорацій та встановлено, що облікова політика не відповідає вимогам, що висуваються стандартами обліку, та в свою чергу лишає можливості сформулювати цілісне уявлення про особливості методики та організації обліку. Для дослідження стану облікової політики було обрано п'ять корпорацій – Освітня корпорація «Академія», Відкрите акціонерне товариство «Корпорація «Медіа Простір», Приватне акціонерне товариство «Корпорація «Аверс», Корпорація «Золоті Ворота» та Публічне акціонерне товариство «Корпорація «Європа-Азія-Україна». З'ясовано, що на всіх досліджуваних корпораціях була встановлена

облікова політика згідно з відповідними наказами, узагальнені дані про яку наведено в табл. 1.

Аналізуючи порівняльну інформацію в табл. 1, можемо простежити повноту розкриття інформації ведення бухгалтерського обліку у Наказі «Про облікову політику» кожної з корпорацій. Під час складання наказу з таблиці видно, що бухгалтер не дотримувався чітких вимог діючого законодавства тому й дані накази мають ряд недоліків, як по суті, так і за оформленням. Зокрема, в них не зазначено інформації з приводу інвентаризації матеріальних активів, оплати праці, форми обліку та обліку операцій з грошовими коштами. Це все може суттєво впливати на викривлення інформації у фінансовій звітності, її недостовірності та порушення законодавства. Констатувавши отримані дані, можемо стверджувати про те, що корпорації формально підходять

до складання розпорядчих документів з облікової політики, що негативно впливає на проведення облікового, внутрішнього управлінського та аудиторського процесу, а також на фінансові результати діяльності корпорацій.

Проте, єдиного шаблону розпорядчого документа, наказу про облікову політику не має і не може бути, бо такий документ має враховувати організаційно-правову форму компанії, галузеві особливості економічної діяльності, обсяги виробництва, тощо. Розпорядчий документ про облікову політику може бути прийнято як базисний на час діяльності корпорації, до якого за необхідності вносять зміни з визначеного часу. У разі внесення змін до облікової політики, що за обсягом охоплюють більшу частину тексту або істотно впливають на її зміст, розпорядчий документ про облікову політику доцільно викласти у новому форматі.

Таблиця 1

**Узагальнення елементів облікової політики за даними їх наказів
«Про облікову політику»**

Елементи облікової політики	Зміст елементів відповідно до наказу про облікову політику				
	Освітня корпорація «Академія» (30388933)	Відкрите акціонерне товариство «Корпорація «Медіа Простір» – (30861114)	Приватне акціонерне товариство «Корпорація «Аверс» – (13345692)	Корпорація «Золоті Ворота» – (33228812)	Публічне акціонерне товариство «Корпорація «Європа-Азія-Україна» – (33151902)
Форма обліку	«Облік здійснюється з використанням комп'ютерної програми «1С» Бухгалтерія»	У наказі не зазначено	У наказі не зазначено	У наказі не зазначено	У наказі не зазначено
Нематеріальні активи	прямолінійний метод нарахування амортизації НА	прямолінійний метод нарахування амортизації нематеріальних активів	нарахування амортизації у підприємстві здійснюється у відповідності з Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» у відповідності до П(С)БО 8	Амортизацію нематеріальних активів здійснюється прямолінійним методом.	Термін амортизації нематеріальних активів визначається терміном їх корисного життя. Амортизація нараховується прямолінійним методом.
Основні засоби та інші необоротні матеріальні активи	обрано метод нарахування амортизації прямолінійний	обрано метод нарахування амортизації прямолінійний	нарахування амортизації здійснюється у відповідності з Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств»	амортизацію об'єктів основних засобів нараховується прямолінійним методом. МНА нараховується в розмірі 100 %	нарахування зносу проводилось прямолінійно за єдиними встановленими державою нормами

Запаси та малоцінні швидкозношувані предмети	Списання матеріалів здійснюється за методом ФІФО. Вартість малоцінних та швидкозношуваних предметів, що передані в експлуатацію, списується з балансу з подальшою організацією оперативного кількісного обліку таких предметів за місцями експлуатації відповідальними особами протягом строку їх фактичного використання	запаси в балансі відображаються відповідно до найменшої з двох оцінок – первісної вартості або чистої вартості реалізації	Метод оцінки вартості запасів по фактичній вартості.	Оцінка вибуття сировини, матеріалів, полуфабрикатів, МБП, інших виробничих запасів та готової продукції здійснюється за методом ФІФО. Оцінка вибуття сировини, матеріалів, полуфабрикатів, МБП, інших виробничих запасів та готової продукції здійснюється за методом ФІФО	Для розрахунку собівартості реалізованої продукції використовується метод, який визначає конкретні елементи запасів, що фактично використані. Запаси, які не мають реалізаційної вартості, не визначаються активами і списуються на собівартість реалізованої продукції. мшп списуються на собівартість реалізованої продукції в момент передачі зі складу в експлуатацію.
Інвентаризація активів	«Інвентаризація активів здійснюється перед складанням річної фінансової звітності».	У наказі не зазначено	У наказі не зазначено	У наказі не зазначено	У наказі не зазначено
Оплата праці	«Здійснювання за умовами колективного договору».	У наказі не зазначено	У наказі не зазначено	У наказі не зазначено	У наказі не зазначено
Облік операцій з грошовими коштами	«Грошові кошти обліковуються по кожній валюті та по кожному банку на окремих субрахунках».	«Грошові кошти обліковуються по кожній валюті та по кожному банку на окремих субрахунках».	Облік касових операцій здійснюється відповідно до Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні.	У наказі не зазначено	У наказі не зазначено

Джерело: на основі даних електронного джерела <http://smida.gov.ua/>

Суб'єкт господарювання має висвітлювати обрану облікову політику шляхом опису: принципів оцінки статей звітності та методів обліку окремих статей звітності. У разі зміни в обліковій політиці компанії у примітках до фінансових звітів розкриває: причини та суть зміни; суму коригувань нерозподіленого прибутку на початок звітного року або обґрунтування неможливості її достовірного визначення; факт повторного подання порівнянної

інформації у фінансових звітах або недоцільність її пере обрахунку. Саме тому формування облікової політики можна сформулювати в поетапність таких дій: визначення предмету облікової політики відповідно до об'єктів бух. обліку; визначення факторів впливу на формування облікової політики; аналіз загально визначених припущень у побудові облікової політики з погляду виявленої сукупності факторів впливу; вибір потенційно придатних для

компанії способів ведення бухгалтерського обліку; безпосередній вибір способів ведення бух. обліку для компанії; документальне оформлення облікової політики.

Призначення облікової політики необхідно розглянути щодо призначення самого бухгалтерського обліку, складовою якого вона є, наприклад на думку Я.В. Соколова [6, с. 234], призначення облікової політики полягало в забезпеченні збереження майна компанії в контролі, який забезпечує ефективно управління компанії; визначенні фінансових результатів; перерозподілі ресурсів у галузях економіки.

На думку М.С. Пушкаря, призначення облікової політики це передусім, формування методики обліку майна, капіталу і зобов'язань фактів господарської діяльності та результатів діяльності компанії на основі загальноприйнятих принципів та правил, а також забезпечення повною, достовірною та неупередженою інформацією менеджменту з метою здійснення ефективного управління фінансово господарською діяльністю підприємства та визначення стратегії його розвитку у майбутньому [5, с. 31]. М.Т. Щирба твердив, що призначення облікової політики безпосередньо полягало в забезпеченні формування

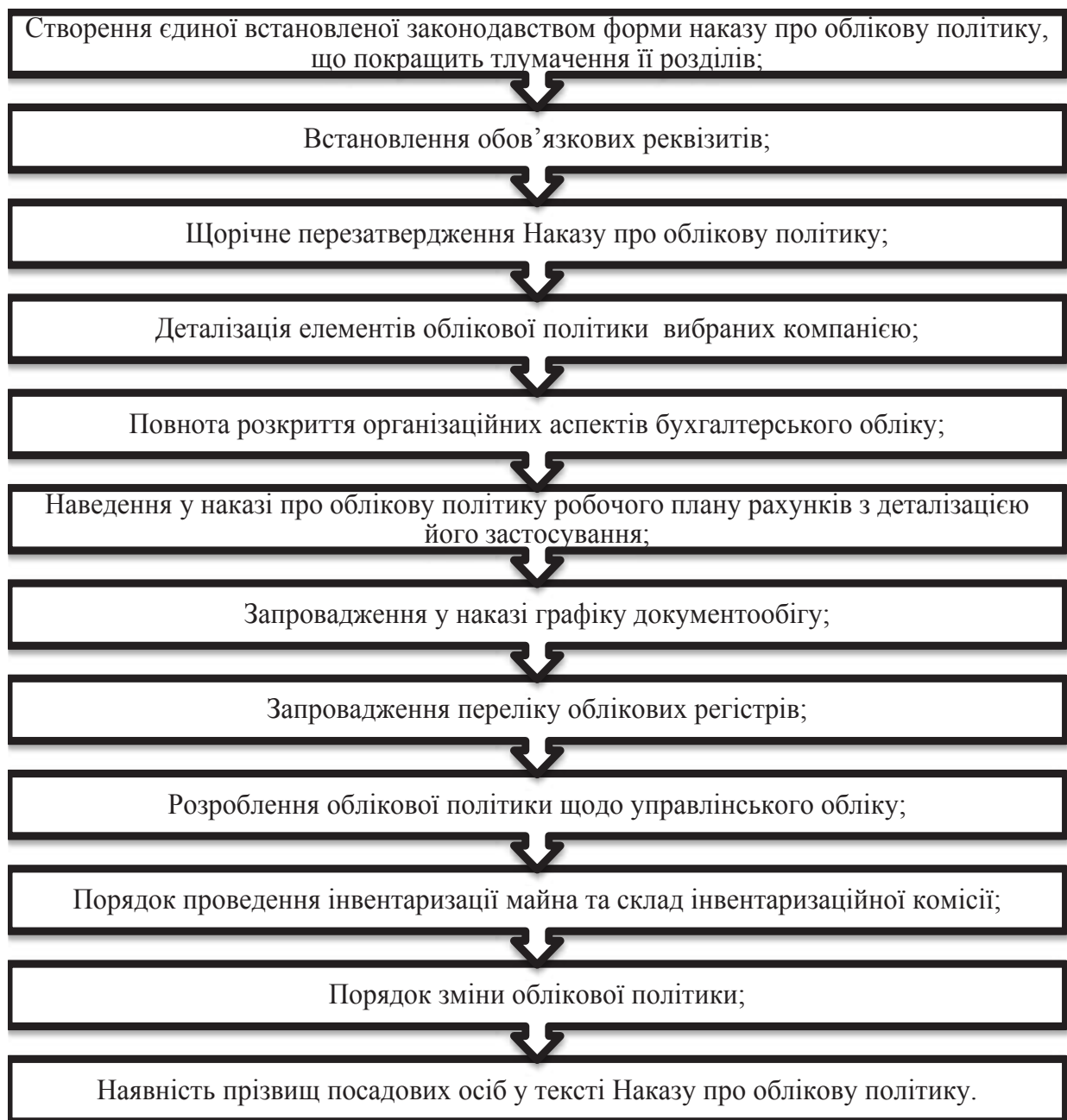


Рис. 1. Пропозиції удосконалення теоретичних аспектів формування облікової політики

та своєчасного надання інформації різними користувачами, яка містить у фінансовій звітності, а також в наданні обліку плановірності та послідовності; підвищенні ефективності ведення обліку на підприємстві.

Asish K. Bhattacharyya [10, с. 325] та P.C. Tulsian [12, с. 576] трактували, що основні дефініції поняття «облікова політика» – це конкретні принципи обліку і методи застосування цих принципів, прийняті суб'єктом господарювання при складанні та поданні фінансових звітів. ASC 250 «Accounting policies, changes in accounting estimates, and errors», тлумачила про те, що принципи обліку облікової політики застосовуються з метою складання звітності суб'єкта господарювання та методи їх застосування [11, с. 124].

Окремі вчені стверджують, що суть призначення облікової політики полягає в узгодженні майнових інтересів компанії і зовнішніх користувачів щодо розкриття облікової інформації. Адаже в умовах, коли первинні документи знаходяться у повному розпорядженні компанії, а допуск до них зовнішніх користувачів практично виключений, компанія отримує можливість для маніпулювання методами узагальнення первинних даних і підготовки інформації та визначення для себе необхідних фінансових результатів [2, с.96].

Відображення облікової інформації у фінансовій звітності, а також формування облікової політики наразі стало проблемним явищем, яким зацікавило багато вчених-економістів, які до сьогодні не прийшли до єдиної думки щодо структури та змісту облікової політики. І саме тому, постає необхідність щодо створення конкретного стандарту з облікової політики суб'єктів господарювання. За допомогою розробленого стандарту, компанії матимуть змогу щодо ліквідації недоліків та ефективності самої організації облікової політики. В ході організаційного процесу формування облікової політики виникає ряд неточностей і унаслідок таких неточностей, зміст облікової політики на практиці охоплює, окрім сукупності принципів, методів і процедур, що дійсно використовуються для складання та подання фінансової звітності, цілий ряд організаційних питань, стаючи більшою мірою положенням про організацію обліку в компанії. Насампе-

ред за необхідне є усунення виявлених проблем при формуванні облікової політики та в свою чергу запровадження рекомендацій, які допоможуть організувати більш стійку та ефективну облікову політику. Саме тому пропонуємо удосконалити теоретичні аспекти формування облікової політики в момент організаційного процесу та впровадження її у життя новоствореної компанії (рис. 1).

Безпосередньо, якщо запровадити перелічені шляхи удосконалення теоретичних аспектів організації облікової політики, то в свою чергу наказ «Про облікову політику» зосередить увагу на тому, що від правильності його організації, в майбутньому, відображення результату у фінансовій звітності, буде у вигляді ефективності та продуктивності діяльності.

Висновок. Отже, для того щоб кінцевий фінансовий результат суб'єкта господарювання був максимально ефективний, головному бухгалтеру необхідно врахувати усі варіанти та переваги забезпечення облікової політики, адже фінансовий результат діяльності суб'єкта господарювання прямо залежить від обраної облікової політики:

1. Облікова політика є невід'ємним і важливим елементом системи внутрішнього контролю компанії за підготовкою фінансової звітності, саме тому без здійснення якої не вдасться створити ефективний бізнес, адже фундамент успіху та надійності кожної новоствореної компанії – створення облікової політики.

2. Організаційний процес теоретичних аспектів облікової політики корпорації – складний процес, що базується на масштабному аналізі великої кількості нормативних документів в області регулювання бухгалтерського обліку й оподаткуванні.

3. Теоретичні аспекти формування облікової політики в сучасних умовах процес є недостатньо відповідальний, адже приділяється дуже мало уваги з боку управлінців, що і викликає в подальшому проблематику у неефективності діяльності компанії.

Саме тому, потрібно впроваджувати, в подальшому, перспективи щодо шляхів удосконалення теоретичних аспектів облікової політики суб'єктів господарювання.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бутинець Ф.Ф. Організація бухгалтерського обліку: підручник / Ф.Ф. Бутинець, О.П. Войналович, І.Л. Томашевська; за ред. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир: Рута, 2006. – 528 с.
2. Дмитренко Т.М. Судебная (правовая) бухгалтерия: Учебник / Т.М. Дмитренко, С.Г. Чаадаев. – М.: «Прспект», 1998. – 336 с.
3. Методичні рекомендації щодо облікової політики: Наказ Міністерства фінансів України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://minfin.kmu.gov.ua>.
4. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
5. Пушкар М.С. Теорія і практика формування облікової політики: монографія / М.С. Пушкар, М.Т. Щирба. – Тернопіль: Карт-бланш, 2010. – 260 с.
6. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета / Я.В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 496 с.
7. Хендриксен Э.С., Ван Бреда М.Ф. Теория бухгалтерского учета: [пер. с англ.] / под ред. проф. Я.В.Соколова. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 576 с.
8. Швець В.Г. Теорія бухгалтерського обліку. – К. : Знання, 2004. – 447 с.
9. Zahorodnii, A.H. and Vozniuk, H.L. (2007), *Finansovo-ekonomichniy slovnyk* [Finance and economics dictionary]: Znannia, Kyiv, Ukraine. – 1072 p.
10. Arish K. Bhattacharyya. *Financial accounting for Business managers* 3rd. Ed., 2006. – 772 p.
11. Barry J. Epstein, Nadira M. Saafir. *Wiley GAAP: Practical Implementation Guide and Workbook*, 2010. – 368 p.
12. Tulsian P.C. *Financial accounting*, 2006. – 880 p.

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 330.46

Хмарні технології як фактор конкурентоспроможності компанії

Гальчинський Л.Ю.кандидат технічних наук, доцент,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут»**Шкарабура І.М.**студент
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»

У статті розглянуто задачу впливу хмарних технологій на конкурентоспроможність компанії в умовах олігополістичного ринку. Проаналізовано відносини між компаніями, що представляють на ринку свій SaaS-продукт; вивчено вплив хмарних технологій на попит і собівартість такого продукту; структуру ринку та його поведінку за допомогою апарату теорії ігор. Досліджено побудовану для вказаної задачі модель, що має аналітичний огляд та програмне рішення на основі статистичних даних.

Ключові слова: хмарні технології, SaaS-додаток, олігополія, конкурентоспроможність, теорія ігор.

Гальчинский Л.Ю., Шкарабура И.Н. ОБЛАЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОМПАНИИ

В статье рассмотрена задача влияния облачных технологий на конкурентоспособность компании в условиях олигополистического рынка. Проанализированы отношения между компаниями, представляющими на рынке свой SaaS-продукт, изучено влияние облачных технологий на спрос и себестоимость такого продукта, структура рынка и его поведение с помощью аппарата теории игр. Исследована построенная для указанной задачи модель, имеющая аналитический обзор и программное решение на основе статистических данных.

Ключевые слова: облачные технологии, SaaS-приложение, олигополия, конкурентоспособность, теория игр.

Galchynsky L.Y., Shkarabura I.M. CLOUD TECHNOLOGIES AS A FACTOR OF COMPETITIVENESS

This paper studies the problem of the role of cloud technologies as a factor, which could affect the company's competitiveness in an oligopolistic market. Analyzed the relationship between companies that represent their SaaS products, and studied the impact of the cloud on demand and cost of the product. Analyzed the structure of the market, its behavior using the apparatus of game theory. Studied the model that was built for the problem and program solution based on statistical data.

Keywords: cloud, SaaS application, oligopoly, competitiveness, game theory.

Постановка проблеми у загальному вигляді. За останні роки розвиток інформаційних технологій набрав досить значних темпів. Одним із нових напрямів, що здатні значно впливати не тільки на бізнес-процеси всередині певної компанії, але й на весь ринок у цілому або навіть на загальні засади ведення бізнесу – це поява хмарних технологій. Ураховуючи креативну силу хмарних технологій, необхідно розуміти їх можливості як фактора конкурентоспроможності для компанії.

У сучасних ринкових умовах окремим компаніям стає все важче не тільки зміню-

вати певну конкурентну ситуацію на свою користь, але навіть зберегти наявний її стан. Традиційні методи конкуренції вже застаріли. Наприклад, непідкріплені ресурсами цінові війни є довгим і небезпечним процесом. А екстенсивне нарощування об'ємів виробництва або вичерпало себе, або непристосоване до певних напрямів виробництва, як, наприклад, створення програмного забезпечення, що базується на засадах SaaS (англ. software as a service – програмне забезпечення як послуга). Необхідні нові шляхи розвитку, нові напрями. Одним із можливих таких напрямів

можна вважати хмарні технології. Перехід на такі технології може не тільки впливати на основні як кількісні, так і якісні показники компанії, але й змінити засади ведення бізнесу. Проте, незважаючи на явний набір переваг таких технологій та твердження багатьох практиків і теоретиків хмарного напрямку, постають питання: чи дійсно це так? як визначити, чи дійсно варто перейти на нові технології, чи принесуть вони бажаний результат?

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За даними Національного інституту стандартів і технологій (NIST) опублікованими ще в 2011 р., «хмарні обчислення є моделлю для забезпечення повсюдного, зручно, доступного на вимогу мережевого доступу до загального пулу обчислювальних ресурсів (наприклад, мереж, серверів, систем зберігання, застосунків і послуг), які можуть бути швидко сконфігуровані і надані з мінімальним зусиллям управління або взаємодії з постачальником послуг» [1, с. 2].

Із визначення випливає, що сама система використання хмарних обчислень складається з двох напрямів: сам продукт, тобто певний програмний застосунок, та конфігурація і налаштування, які забезпечують ефективну і стабільну роботу програмного забезпечення. Тому важливо розглядати ці два напрями як взаємопов'язані. Але крім того, необхідно також зрозуміти, як саме хмарні технології здатні впливати на продукт компанії (у нашому випадку – програмне забезпечення), які наявні механізми впливу.

У маркетинговій літературі продукт визначено як об'єкт, який має комплекс атрибутів, що забезпечують основні переваги, матеріальні і нематеріальні вигоди для споживачів [2, с. 14]. Використовуючи визначення продукту, можна визначити програмний застосунок як такий, що має багато атрибутів. Атрибути, які безпосередньо пов'язані з функціональністю застосунку визначаються як функціональні атрибути, а ті, що не є безпосередньо пов'язаними з функціональністю застосунку, визначаються як нефункціональні атрибути. У наявних дослідженнях впливу хмарних обчислень, нефункціональні атрибути, такі як модульність, продуктивність, безпека, не отримали достатньої уваги. А враховуючи, що типовий програмний застосунок певної інформаційної системи є деяким переродженням у сервісний продукт, то більше не можна ігнорувати важливої ролі нефункціональних атрибутів, що можуть мати серйозний вплив на ефективність застосунку.

У центрі уваги нашого дослідження знаходиться аналіз впливу хмарних технологій на компанію – розробника програмного забезпечення, що працює на основі моделі SaaS, тому, по-перше, важливо розглянути літературу пов'язану з такою моделлю; по-друге, обрана тематика є невід'ємною частиною загального поняття хмарних технологій, тому не можна розглядати дослідження у сфері SaaS-застосунків без вивчення наукових праць у загальній сфері хмарних обчислень.

Хмарні обчислення в цілому і SaaS як частковий випадок створили необхідність у вивченні і розумінні дослідниками інформаційних систем і технологій використання програмного забезпечення як хмарних служб. Наприклад, Demirkan вивчав важливість сервіс-орієнтованої архітектури в застосунках і запропонував деякі рекомендації з розробки й адаптації застосунків ІС на основі такої архітектури. Разом із Bardhan вони підтвердили, що ІТ-сервіси стають усе більш і більш важливими в ІС-сфері [3].

Дана робота базується на вивченні впливу хмарних технологій за рахунок впливу на основні нефункціональні атрибути, а саме модульність програмного застосунку та його продуктивність.

Концепція модульності у сфері науки управління має довгу історію. Модульність була вивчена в трьох різних сферах: дизайні продукту, виробничих системах і організації. Пізніше було розкрито важливість модульності в галузі архітектури програмного забезпечення. Це, своєю чергою, було підтверджено багатьма дослідженнями, а саме те, що модульне програмне забезпечення краще звичайного. Зокрема, для головних продуктів компаній Joglekar і Rosenthal спостерігали, що використання модульності в архітектурі програмного забезпечення покращує заплановані вихідні результати такого продукту в процесі додання окремих програмних компонентів [4, с. 385].

На жаль, літератури, що стосується аналізу атрибуту продуктивності програмного забезпечення, навіть зараз не дуже багато. Незважаючи на це, Jain і Kannan показали, що в середовищі послуг програмного забезпечення ціна пов'язана з продуктивністю, і виробники стягують вищу ціну за продукт із використовуваною більшою обчислювальною потужністю [5, с. 1133]. Nosanger та інші дослідники вивчали роль продуктивності на конкретній ІС. Вони показали, що для постачальників існувала можливість стягувати

плату за сервіс із високою продуктивністю, коли були наявні такі ж безкоштовні сервіси, але з поганою продуктивністю [6]. Вони також описали деякі з кращих практик для розробки високонавантажених продуктів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Ураховуючи недостатню вивченість впливу хмарних технологій на конкурентну перевагу, необхідно зрозуміти, які основні фактори впливу мають хмарні технології, як зміни у стратегіях компаній впливають на розподіл ринку, а також загальний його потенціал, у даному разі – на ринку розробників SaaS-застосунків.

Слід зрозуміти, що вивчення поставленого завдання вимагає аналізу динаміки ринку, оскільки необхідно зосереджуватися не тільки на певних показниках компаній у певний момент часу, але також потрібно розуміти тенденції розвитку, залежність стратегій учасників. Саме тому метою статті є розробка економіко-математичної моделі, що базується на теорії диференціальних ігор. Модель має оцінювати переваги або недоліки використання хмарних технологій як цілісного комплексу або їх певної частини в умовах олігополістичного ринку, який, як показують дослідження і реальні статистичні дані, є досить реальним у сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для детального дослідження поставленої задачі створена економіко-математична модель. Вона являє собою диференційну гру на олігополістичному ринку. Враховуючи клас поставленої задачі, а це динамічний аналіз декількох економічних об'єктів, які знаходяться у взаємозв'язку, апарат диференціальних ігор є досить ефективним. У загальному випадку модель представляє собою безперервну гру, де в кожний момент часу компанії обирають певну стратегію своєї діяльності, що виходить із загальних ринкових показників та дій конкурентів. Суть моделювання полягає в тому, що певна компанія вирішила використовувати хмарні технології в розробці і постачанні свого SaaS-продукту. При цьому деякі гравці на ринку, побоюючись ризику, вирішують використовувати хмарні технології не в повному комплексі, а зосереджуючись лише на певних їх можливостях, що має дати компаніям певні переваги. З іншого боку, на ринку також присутні компанії, що пасивно налаштовані щодо переходу на хмарні технології. Розглянемо модель більш детально.

Основу моделі становить максимізація прибутку кожної компанії. Як відомо з основ

економіки, прибуток компаній представляє собою різницю доходу та витрат. Дохід кожної компанії формується на основі продажу товару, у нашому випадку – SaaS-застосунку. У нашій моделі дохід – це функція, залежна від попиту на товар та його ціни. Своєю чергою, витрати залежать від витрат на технологію, залучення нових клієнтів, рекламу, певних постійних витрат і т. д.

Виходячи з наведеної вище інформації, для початку необхідно змодельювати функцію попиту, яка є ключовою точкою в моделі. Ми припускаємо, що існує декілька постачальників подібного продукту у вигляді SaaS-застосунку, який надається в користування на фіксований період. Оскільки основою роботи є передусім вивчення переваг від використання хмарних технологій, необхідно визначити, як такі технології впливають на попит у моделі. Вони впливають з двох напрямів. З одного боку, це вплив на попит компанії за рахунок покращення архітектури програмного застосунку (підвищення модульності), а з іншого – це підвищення продуктивності роботи застосунку. Відповідно до попередніх досліджень, ми припускаємо, що модульність і продуктивність створюють позитивний вплив на попит. Це є досить очевидним фактом, оскільки збільшення модульності призводить до зменшення помилок у продукті [7], а підвищення продуктивності – до його швидкості і стабільності [6].

Для нашої моделі на даному етапі дослідження достатньо ефективною є лінійна функція попиту, що включає чутливість попиту з боку модульності і продуктивності. Ми також припускаємо, що обидва вищенаведені параметри, а також ціна амортизуються протягом усього часу життя продукту. Визначимо попит так:

$$d(t) = \alpha - \beta p(t) + \gamma m(t) + \delta o(t), \quad (1)$$

де $d(t)$ – попит; $p(t)$ – ціна застосунку, що амортизується протягом усього терміну життя продукту; $m(t)$ – рівень модульності за застосунком; $o(t)$ – рівень продуктивності за застосунком; α – це рівень попиту, що належить до функціональних атрибутів застосунку та інших нефункціональних атрибутів, таких як якість, імідж бренду, загальне економічне положення та інші, що виходять за рамки даної роботи; β представляє собою цінову чутливість попиту; γ являє собою оцінку збільшення попиту зі збільшенням модульності; δ – це оцінка збільшення попиту зі збільшенням продуктивності [8].

Наступний крок полягає в розробці функції витрат. Постачальник застосунку SaaS бере

на себе три різних види витрат. По-перше, є фіксована вартість, яка включає в себе вартість розробки продукту, а також витрати з налаштування необхідної ІТ-інфраструктури, щоб застосунок SaaS міг одразу використовуватися клієнтами. По-друге, за провайдером також закріплені граничні витрати за обслуговування, оскільки, щоб забезпечити більшу кількість сервісів для більшої кількості клієнтів, необхідно мати велику ІТ-інфраструктуру. Граничні витрати також складаються з двох частин. Це одноразова вартість покупки інфраструктури та змінні витрати підтримки інфраструктури і надання послуг. По-третє, це вартість підтримки застосунку.

Попередні дослідження показали, що модульність в архітектурі продукту призводить до більшої складності розробки продукту. Таким чином, ми можемо зробити висновок, що створення модульного програмного забезпечення потребує більшої кількості витрат на створення (тобто вища фіксована вартість) [9, с. 251]. Ми припускаємо, що фіксована вартість залежить від підвищення модульності і продуктивності й є квадратичною функцією, тому може бути виражене в такий спосіб:

$$c_1 = A_1 + Cm(t) + Do^2(t), \quad (2)$$

де A_1 – це фіксована вартість, що виникає з інших чинників, окрім модульності і продуктивності; C – рівень витратності, пов'язаний із модульністю в процесі проектування і розробки за стосунку; D є рівнем витратності, пов'язаним із параметром продуктивності.

Модульність у дизайні також призводить до більшої гнучкості за зміни функціоналу застосунку, що призводить до більшої маневреності [10]. А це означає, що більш дорого підтримувати немодульний продукт порівняно з модульним. Ми розглядаємо витрати на технічне обслуговування c_2 як вартість, яка амортизується протягом усього терміну служби продукту. Отже, c_2 може бути виражене в такий спосіб:

$$c_2 + A_2 + Bm(t), \quad (3)$$

де A_2 – це загальні амортизаційні витрати на технічне обслуговування застосунку протягом його часу життя; B – параметр, пов'язаний із модульністю, що показує економію витрат на технічне обслуговування, що впливають із модульної конструкції.

На відміну від традиційного постачальника програмного забезпечення постачальник застосунків SaaS також буде брати на себе граничні витрати на надання послуг. Така гранична вартість c_3 включатиме в себе витрати на створення інфраструктури, у тому числі

на апаратні засоби, програмне забезпечення c_{31} , а також на обслуговування застосунку c_{32} . Тоді:

$$c_{31} = d(t)[Go(t) + wZ], \quad (4)$$

$$c_{32} = d(t)[1 - w]Z, \quad (5)$$

$w_i \cdot (w_i < 1)$ – це коефіцієнт масштабування, і ми припускаємо, що $w_i Z_i$ являє собою вартість інфраструктури компанії, необхідної для створення застосунку; $G_i o_i(t)$ – це збільшення вартості розгортання інфраструктури з більш високою операційною ефективністю.

Отже, c_3 може бути виражене як:

$$c_{3i} = c_{31i} + c_{32i} = d(t)[Z_i + G_i o_i(t)], \quad (6)$$

Виходячи з вищевказаних даних, побудуємо математичну модель динамічної гри на олігополістичному ринку між компаніями, що створюють SaaS-застосунки. Передусім будемо цільову функцію, у нашому випадку це максимізація прибутку кожної компанії.

$$\Pi_i(t) = \int_0^{\infty} e^{-\rho t} \left(\begin{aligned} & [\alpha_i - \beta_i p_i(t) + \gamma m_i(t) + \delta_i o_i(t)] (p_i(t) - (Z + Go(t))) - \\ & - [A_i - B_i m_i(t) + C_i m_i^2(t) + D_i o_i^2(t)] - \frac{b(h_i(t))^2}{2} - Fc \end{aligned} \right) dt \rightarrow \max \quad (7)$$

де $A_i = A_{1i} + A_{2i}$.

На цільову функцію впливають також певні обмеження. У першу чергу це обмеження в потенціалі для росту попиту на застосунок для кожної компанії.

$$\dot{d}_i(t) = \left(\frac{d_i(t)}{\sum_{i=1}^n d_i(t)} \right) (y c_i + v c_i I c_i(t)) d_{-i}(t) + \left(\frac{1 + \frac{d_i(t)}{d_{-i}(t)}}{M(t)} \right) (y u_i + v u_i I u_i(t)) \left(M(t) - \sum_{i=1}^n d_i(t) \right), \quad (8)$$

де M – ринковий потенціал, який дорівнює:

$$M(t) = M_0 + \ln(I c_i(t) + I u_i(t)), \quad (9)$$

де $I_i^c(t)$ і $I_i^u(t)$ – маркетингові та рекламні інвестиції, зроблені в період t для залучення клієнтів конкурентів ($I_i^c(t)$) та для залучення нових клієнтів ($I_i^u(t)$); ϵ базовою ймовірністю того, що клієнту конкурента стане відомо про існування іншої фірми; y_i^u є базовою ймовірністю того, що незалученому агенту на ринку стане відомо про існування продукту фірми; v_i^c є параметром виміру ймовірності того, що клієнт конкурента буде переманений, коли йому стане відомий продукт іншої фірми; v_i^u є параметром виміру ймовірності того, що незалучений агент на ринку буде заманений, коли йому стане відомий продукт фірми; Fc – це фіксована вартість, яка спрямована на залучення клієнтів.

Як наслідок інвестування в хмарні технології, гранична вартість фірми змінюється з часом, як описано в наступному кінематичному рівнянні:

$$\Theta_i(t) = A_i - Bm_i(t) + Cm_i^2(t) + Do_i^2(t) + [Z_i - Go_i(t)]d_i(t) \quad (10)$$

$$\dot{\Theta}_i(t) = \Theta_i(t)(-v_i(t) - h_i(t)K_{-i}(t) + w), \quad (11)$$

де $v_i(t)$ вказує на зусилля, зроблені фірмою i , щоб зменшити вартість розробки програмного забезпечення. Функція $h_i(t) \in [0,1]$ вимірює позитивний технологічний сплеск, що фірма отримує від процесу інноваційної діяльності конкурента, тоді як $w \in [0,1]$ – норма амортизації.

Позитивну віддачу від упровадження інформаційних технологій конкурентами можна описати динамічним рівнянням:

$$\dot{h}_i(t) = \alpha K_{-i}(t) - \eta h_i(t), \quad (12)$$

де α та η – позитивні параметри.

Приріст капіталу можна охарактеризувати таким обмеженням:

$$\dot{K}_i(t) = (v_i(t) + h_i(t))\Theta_i(t) - \delta c K_i(t). \quad (13)$$

Отже, модель виглядає так за $i = 1..n$:

$$\left\{ \begin{aligned} \dot{d}_i(t) &= \left(\frac{d_i(t)}{\sum_{i=1}^n d_i(t)} \right) (y c_i + v c_i I c_i(t)) d_{-i}(t) + \left(\frac{1 + \frac{d_i(t)}{M(t)}}{M(t)} \right) (y u_i + v u_i I u_i(t)) \left(M(t) - \sum_{i=1}^n d_i(t) \right) \\ \dot{\Theta}_i(t) &= \Theta_i(t)(-v_i(t) - h_i(t)K_{-i}(t) + \delta c) \end{aligned} \right. \quad (14)$$

$$\dot{h}_i(t) = \alpha K_{-i}(t) - \eta h_i(t)$$

$$\dot{K}_i(t) = (v_i(t) + h_i(t))\Theta_i(t) - \delta c K_i(t)$$

$$\Pi_i(t) = \int_0^{\infty} e^{-\rho t} \left([\alpha_i - \beta_i p_i(t) + \gamma m_i(t) + \delta_i o_i(t)](p_i(t) - (Z + Go(t))) - [A_i - B_i m_i(t) + C_i m_i^2(t) + D_i o_i^2(t)] - \frac{b(h_i(t))^2}{2} - Fc \right) dt \rightarrow \max \quad (15)$$

Таким чином, модель представляє собою максимізацію прибутків кожної компанії, враховуючи зазначені обмеження на ринковий потенціал, можливі витрати на технологію та інноваційну діяльність. Конкуренція побудована на основі моделі Бертрана з механізмом цінової конкуренції за моделлю Свізі.

До недавнього часу більшість аргументів відношення хмарних і локальних технологій були засновані на припущеннях, а не фактичних дослідженнях, поки Gartner не проаналізували ці факти на реальних даних. Хоча вже пройшло кілька років із часу цього дослідження, що стосуються порівняння розміщення системи CRM на локальній інфраструктурі та хмарній для малих і середніх підприємств, дебати все ще не вщухають [11].

У 2015 р. на 10 провідних постачальників програмного забезпечення CRM при-

падало близько 51% світового ринку CRM-додатків, який виріс на 2% і наблизився до \$26 млрд. доходів від продажів. Виходячи із цих даних, передусім необхідно зазначити, що власне ринок CRM-продуктів дуже активно росте, і не в останню чергу це – заслуга SaaS-моделі і хмарних технологій, що дали змогу створювати ефективно програмне забезпечення. Саме в 2008–2009 рр. компанії починають вивчати і застосовувати нові хмарні обчислення у своїх застосунках. Що стосується сьогодення, то в минулому році Salesforce лідирувала з 20% часткою ринку і \$5,1 млрд. доходів від продуктів CRM. На другому місці знаходиться SAP із 10%, на третьому – Oracle із 8%, Microsoft і Adobe Systems зайняли четверте і п'яте місця з 4% відповідно (рис. 1).

Слід одразу сказати, що вказаний вище ринок можна вважати олігополістичним, оскільки є декілька великих гравців, а саме чотири, що займають до 50% ринку. Є також велика кількість невеликих компаній, але вони не мають значного впливу на ринок, оскільки діють некооперативно і мають незначні частки ринку.

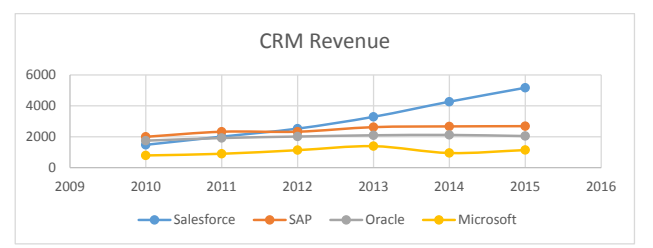


Рис. 1. Доходи основних гравців на ринку CRM

Для чисельного дослідження необхідно задати початкові параметри моделі. Виходячи з дослідження вищенаведених статистичних даних по світовим показникам CRM-систем, можна задати статистичні показники для отримання більш точного й адаптованого до реальності результату [11]. Але оскільки не всі показники можна отримати зі статистичних даних, деякі візьмемо як експериментально визначені: $\rho = 0,07$, $\alpha_i = 300$, $\beta_i = 0,4$, $0,1 \leq \gamma_i \leq 1,2$, $0,13 \leq \delta_i \leq 0,3$, $10 \leq A_i \leq 20$, $0,2 \leq \beta_i \leq 0,8$, $0,1 \leq C_i \leq 0,3$, $0,1 \leq D_i \leq 0,3$, $8 \leq Z_i \leq 9$, $0,5 \leq G_i \leq 0,6$, $u c_i = 0,3$, $v c_i = 0,1$, $u u_i = 0,4$, $v u_i = 0,2$, $w_i = 0,07$, $\psi_i = 0,009$, $\eta_i = 0,006$. Далі були зроблені симуляційні прогони моделі для кількості агентів ринку $n=4$, а час для оцінки – 2,5 року, оцінений як достатній для реалізації конкурентних переваг.

Ураховуючи складність задачі, обчислення її неможливе в аналітичному вигляді і поро-

джує обчислювальну проблему, яка потребує відповідного чисельного методу, тому для чисельного розв'язання поставленої задачі диференціальних ігор був розроблений програмний продукт на мові програмування AMPL із можливістю взаємодії як із різними мовами програмування, так і з програмними пакетами математичного спрямування. Рішення моделі розроблене в середовищі KNITRO 9.0 від компанії ZienaOptimization LLC [12].

Дисконтовані прибутки компаній значно відрізняються. Зокрема, перша компанія-новатор має виражену тенденцію до переваги над конкурентами. Моделювання показує, що прибутки компанії, яка перейшла на хмарні технології, з часом тільки зростають. Що стосується компаній, що лише частково вирішили використовувати нові технології, то

їх результати дещо відрізняються. Зокрема, на початковому етапі помітно випереджає компанія, що зосередилася на забезпеченні продуктивності свого SaaS-застосунку, але з часом її починає випереджати компанія, що зосередилася на модульності. Це свідчить, що модульна архітектура має стратегічний вплив, тоді як продуктивність ефективна на рівні тактичного планування. Компанія, що не використовує хмарні технології, не сходить із ринку за рахунок його загального росту і далі здатна досить ефективно функціонувати певний час (рис. 1).

Попит кожної компанії з часом зростає. На початковому етапі попит починає стрімко зростати у компанії, що не переходить на нові технології. Це пов'язано із можливістю запропонувати більш низьку ціну на свій продукт

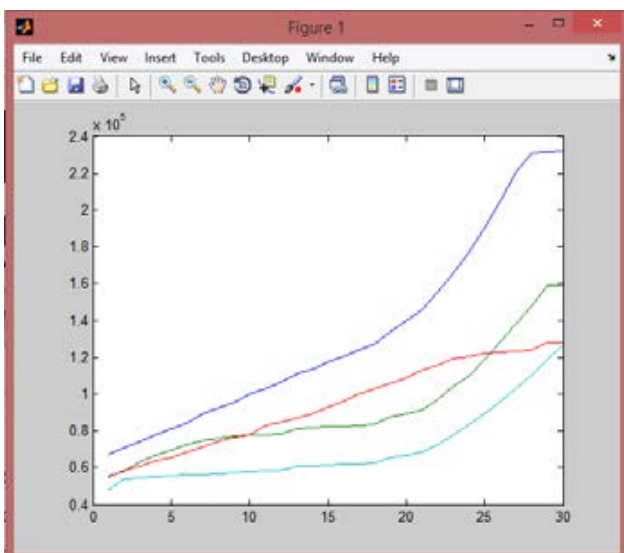


Рис. 1. Дисконтований прибуток

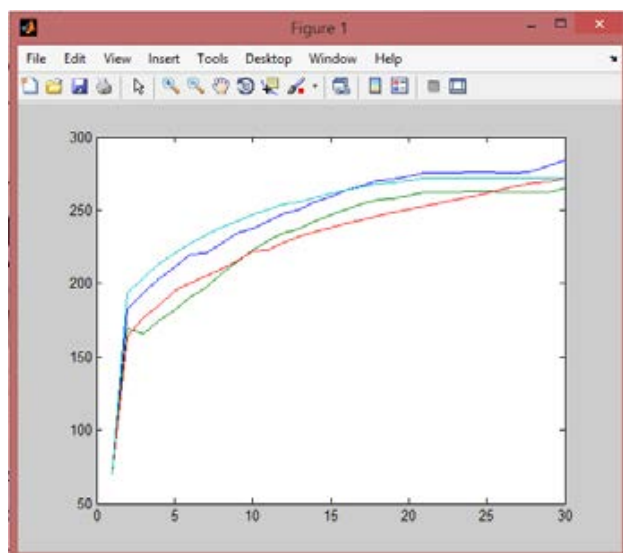


Рис. 2. Попит на продукт

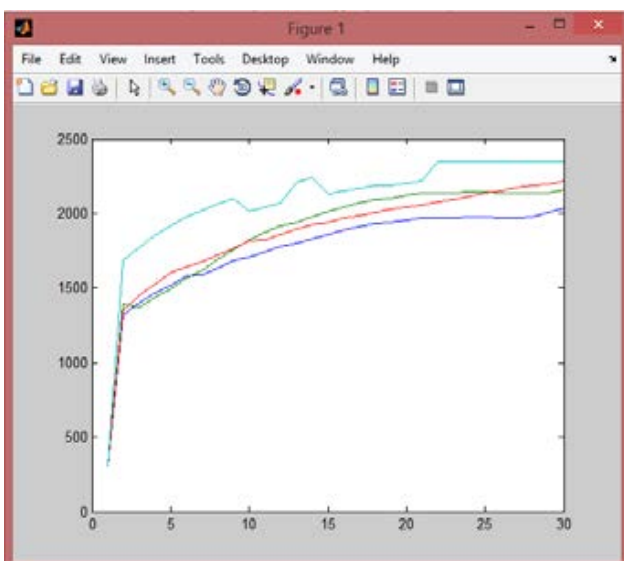


Рис. 3. Витрати на підтримку

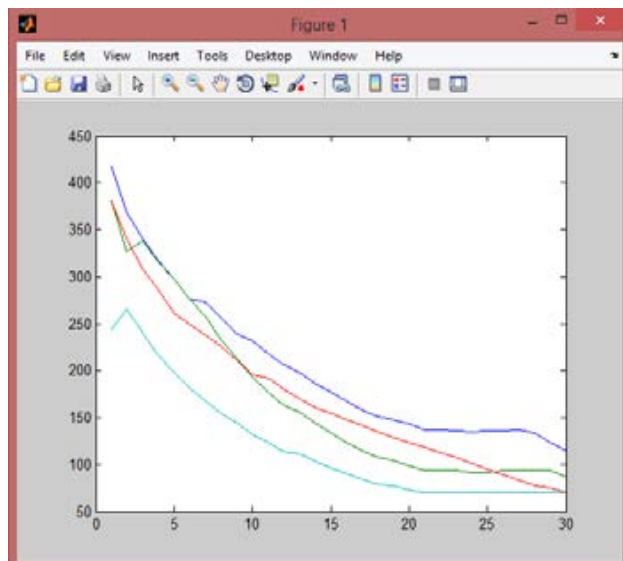


Рис. 4. Ціна на застосунок

порівняно з конкурентами, оскільки в компанії не виникає необхідності у збільшенні витрат на впровадження. Але з часом ситуація на ринку змінюється, і на передній план виходить компанія з хмарними технологіями, а за нею – компанія з частковим упровадженням (рис. 2).

Витрати на підтримку застосування компанії найвищі у компанії, що не використовує хмарні технології. Це доводять теоретичні дослідження, що стосуються витрат на програмний застосунок у хмарі. Перехід застосування SaaS у хмару здатен уже на початкових етапах зменшити витрати компанії. Що стосується компаній, що перейшли на нову технологію, то вони з перемінним успіхом конкурують між собою на ринку у сфері витрат, що пояснюється балансуванням між зростанням витрат на повний перехід у хмару і зменшенням витрат на обслуговування (рис. 3).

Ціна на застосунок кожної з фірм має тенденцію до зниження. При чому найбільшу швидкість зменшення ціни має компанія, що повністю перейшла на базу хмарних технологій. Слід також зазначити, що компанії з хмарними технологіями здатні підтримувати більш високу ціну на свій програмний продукт. Це пояснюється достатнім темпом зростання попиту на їх продукт. Оскільки на попит

впливають деякі якісні параметри, що більш ефективно проявляються в середовищі хмарної інфраструктури, то забезпечення стабільного зростання попиту дає змогу підвищувати ціну. За рахунок загального зростання ринку компанія з локальною інфраструктурою також має можливість зменшувати ціну до певного рівня (рис. 4).

Висновки з цього дослідження. Основна мета цієї роботи полягає в дослідженні ролі хмарних технологій у створенні конкурентних переваг для компанії як одного з аспектів оцінки ефективності застосування ІТ в економіці. На основі моделі SaaS як моделі надання програмного забезпечення було досліджено актуальність і доцільність використання хмарних технологій. Для знаходження чисельних розв'язків задачі створена програма на основі алгоритмів внутрішньої точки (метод бар'єрних функцій). За отриманими даними можна стверджувати, що використання хмарних технологій здатне підвищити прибутки компанії за рахунок зростання попиту та зменшення вартості. Результати моделювання показали збільшення конкурентної переваги для компанії-новатора на ринку SaaS-продуктів в умовах олігополістичної конкуренції.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Mell P., Grance T. The NIST Definition of Cloud Computing (Draft). – Gaithersburg: National Institute of Standards and Technology, 2011, – 7 p.
2. Krishnan V., Ulrich K.T. Product Development Decisions: A Review of the Literature. – Management Science. – 2001. – № 47(1). – 21 p.
3. Bardhan I.R., Demirkan H., Kannan P., Kauffman R.J., Sougstad R. An Interdisciplinary Perspective on IT Services Management and Service Science // Journal of Management Information Systems. – 2010. – P. 13–64.
4. Joglekar N.R., Rosenthal S.R. Coordination of Design Supply Chains for Bundling Physical and Software Products // The Journal of Product Innovation Management. – 2003. – P. 374–390.
5. Jain S., Kannan P.K. Pricing of Information Products on Online Servers: Issues, Models, and Analysis // Management Science. – 2012. – № 48(9). – P. 1123–1142.
6. Hosangar K., Krishnan R., Chuang J., Choudhary V. Pricing and Resource Allocation in Caching Services With Multiple Levels of Quality of Service // Management Science. – 2005. – № 51(12). – P. 1844–1859.
7. Bakos Y., Brynjolfsson E. Bundling Information Goods: Pricing, Profits, and Efficiency // Management Science. – 1999. – P. 1613–1630.
8. Jain H, Dutt, Abhijit Economic Perspective of Application Development in Cloud Computing. – International Symposium of Information Systems, 2013. – P. 56–98.
9. Bush A.A., Tiwana A., Rai A. Complementarities Between Product Design Modularity and IT Infrastructure Flexibility. – IEEE transactions on engineering management, 2010. – P. 240–254.
10. MacCormack A., Verganti R., Iansiti M. Developing Products on «Internet Time»: The Anatomy of a Flexible Development Process // Management Science. – 2001. – № 47(1). – P. 133–150.
11. Gartner Says Customer Relationship Management Software [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.gartner.com/newsroom/id/3329317>.
12. Fourer R., Gay D.M., Kernighan B.W. – AMPL: A Modeling Language for Mathematical Programming. – DUXBURY, 2003. – 517 p.

Забезпечення розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств на основі прогнозного підходу

Дунська А.Р.

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

Лавренчук Н.М.

студентка
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Статтю присвячено актуальним питанням розвитку зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств. Досліджено сучасні наукові підходи до покращення функціонування підприємства на іноземних ринках. Проаналізовано та обґрунтовано необхідність використання в рамках управління діяльністю підприємства прогнозування як інструменту дослідження майбутніх тенденцій розвитку підприємства.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, прогнозування, птахівництво, експорт, зовнішній ринок, моделювання.

Дунская А.Р., Лавренчук Н.Н. ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ ПРОГНОЗНОГО ПОДХОДА

Статья посвящена актуальным вопросам развития внешнеэкономической деятельности отечественных предприятий. Исследованы современные научные подходы к улучшению функционирования предприятия на иностранных рынках. Проанализирована и обоснована необходимость использования в рамках управления деятельностью предприятия прогнозирования как инструмента исследования будущих тенденций развития предприятия.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, прогнозирование, птицеводство, экспорт, внешний рынок, моделирование.

Dunska A.R., Lavrenchuk N.M. ENSURING DEVELOPMENT OF THE FOREIGN BUSINESS ACTIVITY BASED ON FORECAST APPROACH

The article is devoted to topical issues of the foreign economic activity of the domestic enterprises. The modern scientific approaches for improving the operation of the business in foreign markets are researched. Analyzed and studied the necessity of using in the management of enterprises the forecasting as a tool for the research of future trends of the enterprise.

Keywords: foreign economic activity, forecasting, poultry, exports, foreign market modeling.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Розвиток економічних зв'язків між країнами, стрімке зростання масштабу процесу глобалізації, збільшення рівня конкуренції на світовому ринку потребують від вітчизняних підприємств постійного втілення заходів щодо забезпечення розвитку своєї зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД). Значення ЗЕД у всіх країнах, у тому числі в Україні, постійно зростає, оскільки це важлива та невід'ємна сфера господарської діяльності, яка за ефективного використання дієвих методів та інструментів управління здатна впливати на технічне вдосконалення виробництва, підвищення продуктивності праці та якості продукції. Отже, завдяки успішній діяльності

вітчизняних підприємств на зовнішніх ринках та ефективній співпраці з іноземними партнерами досягається економічне зростання країни в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань розвитку ЗЕД вітчизняних підприємств присвячено праці провідних науковців: О.Є. Огородніщука, А. Кредисова, О.І. Вівчар, С.В. Косенко та ін. Однак здебільшого у зазначених працях розглядаються ресурсний та функціональний підходи до розвитку ЗЕД.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Невирішеним питанням є забезпечення розвитку ЗЕД підприємств на основі прогнозного підходу, який

передбачає визначення і економіко-математичне обґрунтування перспективних напрямів розвитку ЗЕД підприємства.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у дослідженні науково-методичного підґрунтя щодо стимулювання розвитку ЗЕД та обґрунтуванні необхідності використання прогнозування як одного з інструментів забезпечення стабільної роботи підприємства, розробленні ефективного механізму визначення майбутніх обсягів виробництва продукції на основі сучасного методу прогнозування. Об'єктом дослідження є діяльність вітчизняних підприємств на зовнішніх ринках.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вітчизняні підприємства сьогодні є активними учасниками процесу поглиблення міжнародних економічних зв'язків між країнами. До галузей, що нині формують структуру експорту країни, належить птахівництво, яке, незважаючи на значні перспективи та потужний експортний потенціал, залежить від мінливих впливів закордонних ринків. Зростання попиту на продукцію птахівництва вітчизняного виробництва з боку іноземних споживачів пояснюється низкою причин, найголовнішою з яких є низька ціна українських товарів. Основну частку собівартості продукції птахівництва формують витрати на годівлю – зерно, за виробництвом якого Україна посідає

лідуючі позиції у світі. Завдяки низькій собівартості продукції національні підприємства можуть конкурувати із закордонними поставальниками.

Водночас нестабільність зовнішніх та внутрішніх факторів змушує вітчизняних суб'єктів господарювання шукати нові способи для утримання позицій на наявних ринках та розширення нових ринків збуту з метою забезпечення розвитку своєї діяльності.

Вихід підприємств на зовнішні ринки характеризується складністю та певною тривалістю цього процесу. Освоєння нового ринку збуту потребує від підприємства суттєвих затрат часу, витрат матеріальних та трудових ресурсів, тому планування процесу виходу підприємства на новий ринок є важливою складовою частиною в системі менеджменту, яка потребує врахування потенціалу та можливостей організації, факторів внутрішнього та зовнішнього середовища.

На думку О.Є. Огороднічука та С.О. Солнцева, процес виходу підприємства на іноземні ринки доцільно розділити на окремі етапи (рис. 1).

Паралельно здійснюється безпосередній вибір ринків (рис. 2).

Способи виходу на зовнішній ринок є досить різноманітними [2, с. 58]: прямий експорт; організація виробництва у цих країнах; формування мережі дистриб'юторів

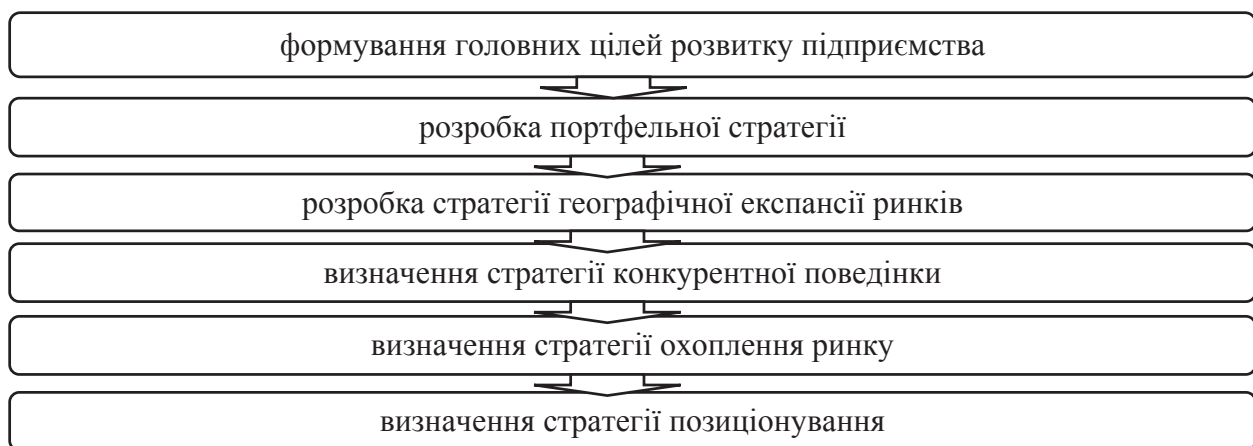


Рис. 1. Етапи виходу підприємства на зовнішній ринок [1]



Рис. 2. Етапи вибору зовнішніх ринків [1]

для просування та поширення товарів на ринку; організація спільного підприємства з діючим підприємством для створення дистриб'юторського каналу; виробництво за ліцензією; організація мережі просування товару й оцінки продажу (за експорту); придбання діючого підприємства – дистриб'ютора й оптового торговця з наявною системою просування і продажу (придбання по вертикалі) або купівля контрольного пакета акцій виробника (придбання по горизонталі).

Проте підприємство, яке обрало той чи інший спосіб виходу, стикається з низкою проблем. По-перше, прямий експорт потребує захоплення позицій на ринку, з опором ринку іноземній продукції, із необхідністю значних затрат на організацію мережі просування і збуту, зі складністю контролю над обсягами реалізації продукції, з труднощами у взаємозв'язках із кінцевим споживачем, із проблемами у затриманні оплати за поставлену продукцію.

По-друге, будівництво виробничої бази потребує значних інвестицій, детального вибору місця розміщення, пошуку й найму робочої сили та кваліфікованого персоналу.

По-третє, організація дистриб'юторської мережі або створення спільного підприємства за кордоном супроводжується проблемами, що пов'язані з вибором партнера, завищенням цін (витрати з дистриб'ютора переносяться на кінцевого споживача), відмінностями в стратегічних цілях, труднощами в розподіленні доходів (у разі створення спільного підприємства) [3, с. 25].

Отже, під час вибору способу виходу на зовнішній ринок підприємство має об'єктивно оцінювати свої можливості і формувати рішення виходячи з відповідності стану підприємства обраному варіанту.

Важливим складником в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю підприємства є реалізація ефективного механізму планування, що полягає у ретельній розробці та обґрунтуванні цілей діяльності підприємства з урахуванням його можливостей і потенціалу, виборі способів та методів їх найефективнішого досягнення на основі системного підходу.

У рамках планування вагоме місце займає розробка стратегії зовнішньоекономічної діяльності. При цьому необхідно враховувати особливості, які визначають стратегію ЗЕД (рис. 3).

Вірно сформульована та розроблена зовнішньоекономічна стратегія є запорукою успішного розвитку підприємства, що досягається можливістю організації вчасно реагувати на зміни зовнішнього середовища, підлаштовуватись під сучасні тренди. Для успішної інтеграції в міжнародний простір вітчизняним підприємствам надзвичайно важливо будувати свою зовнішньоекономічну стратегію, орієнтуючись на цінності, які сьогодні популярні в розвинутих країнах: дотримання норм законодавства; чесна конкуренція; виробництво продукції з раціональним використанням ресурсів та мінімізацією негативного впливу на навколишнє середовище; соціальна відповідальність.

Реалізація стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства передбачає розроблення сукупності прогнозів для забезпечення керованості та контролю процесу функціонування підприємства на зовнішньому ринку, прийнятих ефективних рішень, визначення напрямів розвитку.

Прогнозування використовується на етапі планування і забезпечує реалізацію концепції розвитку об'єкту або явища на плановий період. Також прогнозування є необхідним на етапі реалізації.

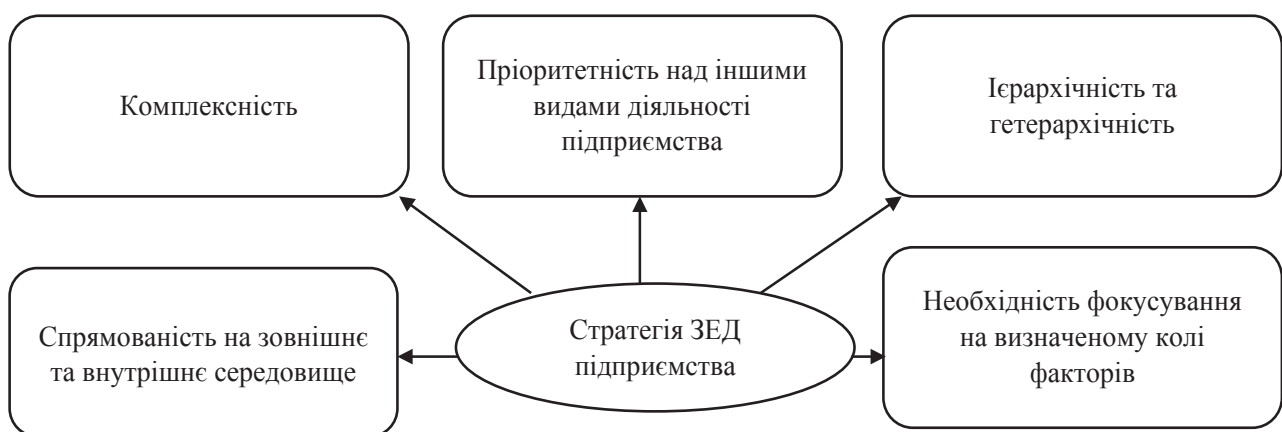


Рис. 3. Особливості зовнішньоекономічної стратегії підприємства [4]

лізації плану, під час оцінки досягнутих результатів щодо пошуку напрямів додаткових управлінських рішень, призначених для усунення відхилень у показниках розвитку [5, с. 160].

Прогнозування дає змогу виявити ситуації, які слід враховувати в майбутньому, й обґрунтувати заходи щодо впливу на них. Необхідність прогнозування пояснюється невизначеністю майбутнього: ефект від прийнятого рішення не відчувається у короткостроковій перспективі. Як наслідок, достовірне прогнозування майбутнього стану підвищує ефективність процесу прийняття рішень [6, с. 6]. Завдяки прогнозуванню менеджери підприємств можуть визначати можливості розвитку організації, пропонувати альтернативні шляхи та терміни виконання програм підприємства.

Процес прогнозування здійснюється на основі використання різноманітних методів. За принципами формування прогнозу виділяють три групи методів: екстраполяцію, моделювання й експертні оцінки (табл. 1).

Зважаючи на специфіку зовнішньоекономічної діяльності, яка передбачає дослідження та аналіз іноземних ринків, процес прогнозування ускладнюється обмеженістю та доступністю інформації про іноземні ринки. Вітчизняні підприємства витрачають значні

кошти на моніторинг та контроль ситуації на зовнішніх ринках для вчасного реагування на зміни, що відбуваються.

Розвиток глобальної мережі Інтернет відкриває доступ до широкого кола інформації, але водночас її достовірність не завжди підтверджується. Щоб отримати надійні дані, потрібно налагоджувати співпрацю з агентствами, що надають відповідні послуги. Вартість таких послуг часто є зависокою для вітчизняних підприємств.

Для вирішення проблеми ефективного збуту продукції доцільно розробити методичний підхід до прогнозування обсягу виробництва продукції. Для цього об'єктом дослідження було обрано підприємство галузі птахівництва, основним предметом діяльності якого є виробництво курячого яйця. У табл. 2 представлено фактори, що здійснюють вплив на обсяг виготовленої продукції підприємства.

Визначені фактори є основою для побудови моделі для прогнозування майбутнього обсягу виготовлення продукції.

Отже, регресійну модель, або модель множинної регресії, залежності обсягу виготовленої продукції від факторів впливу в загальному вигляді можна представити так:

Таблиця 1

Характеристика основних методів прогнозування

Методи екстраполяції	Базуються на статистично обґрунтованих тенденціях зміни кількісних характеристик об'єкта; є одними з найпоширеніших серед усіх способів економічного прогнозування; до них належать методи найменших квадратів, рухомих середніх, експоненційного згладжування та ін.
Методи моделювання	Полягають у побудові певних моделей, за допомогою яких отримуються прогнозні показники; до них належать прийоми структурного, сітьового, матричного моделювання та ін.
Методи експертних оцінок	Полягають у використанні знань і досвіду експертів; належать до неформалізованих методів і застосовуються у разі неможливості врахувати вплив багатьох факторів через значну складність об'єктів прогнозування

Джерело: складено на основі [7]

Таблиця 2

Фактори впливу на обсяг виготовленої продукції

Показник / Рік	Одиниці виміру	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Обсяг виробництва	млн. шт.	107	121	146	160	180	290	296	277	291	309
Кількість птиці (КП)	тис. шт.	410	467	562	612	690	1087	1087	1026	1060	1126
Витрати на годівлю птиці (ВГ)	млн. грн	27	48	49	49	63	87	90	98	133	211
Продуктивність праці робітника (ПП)	шт. яєць/год.	533	574	687	669	644	768	821	659	662	671
Виробничі потужності для сортування та упаковки яєць (ВС)	тис. шт. яєць/год.	30	60	60	60	60	60	60	60	60	60

Джерело: складено автором на основі [8]

Результати оцінювання параметрів регресійної моделі

	Коефіцієнти	Стандартна помилка	t-статистика	P-значення
Y-перетин	-2871.489504	9059.434272	-0.316961238	0.764080105
Змінна X 1	279.3574462	8.28738181	33.70876986	4.32019E-07
Змінна X 2	0.039901081	0.034090569	1.170443378	0.294567662
Змінна X 3	-5.002296116	20.6618607	-0.242102886	0.81831709
Змінна X 4	-116.3726688	117.8651612	-0.987337289	0.368816224
R ²				0.999439326
Нормований R ²				0.998990787
Стандартна помилка				2597.899018

$$y = b_1 + b_2KP + b_3BG + b_4ПП + b_5BC + \epsilon$$

Використовуючи стандартний метод оцінювання параметрів регресійної моделі, за допомогою засобів Excel проведено аналіз адекватності розробленої моделі (табл. 3).

Значення R² свідчить про наявність залежності між даними, що дає змогу вважати розроблену модель адекватною і використовувати для складання прогнозу.

Таким чином, розроблена модель буде мати такий вигляд:

$$y = -2871.49 + 279.36KP + 0,04BG - 5.00ПП + 116.37BC + \epsilon$$

Висновки з цього дослідження. Отже, забезпечити стабільний розвиток ЗЕД підприємства можливо на основі використання ефективних інструментів управління. Серед них важливе місце займає надійна система планування, в основі якої – раціонально розроблена стратегія ЗЕД та результативна модель прогнозування. Наукова новизна представленого дослідження полягає в обґрунтуванні доцільності і можливості використання прогнозного підходу в системі забезпечення розвитку зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств на прикладі галузі птахівництва.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Огородніщук О.Є. Визначення критеріїв при виборі регіональних зарубіжних ринків / О.Є. Огородніщук, С.О. Солнцев // Актуальні проблеми економіки та управління. – 2011. – № 18 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://probl-economy.kpi.ua/pdf/2011_18.pdf.
2. Кредисов А. Конкуренентоспроможність підприємства та стратегія просування його експорту на світовому ринку / А. Кредисов // Економіка України. – 1999. – № 5. – С. 56–59.
3. Вівчар О.І. Основні аспекти підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств / О.І. Вівчар [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://elartu.tntu.edu.ua/bitstreamShepherdimproving_the_efficiency__24.pdf.
4. Косенко С.В. Теоретичні положення стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємств: визначення та класифікація / С.В. Косенко // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2011. – № 3(15). – С. 117–128.
5. Швиданенко Г.О. Економіка підприємства : [підручник] / Г.О. Швиданенко, В.Г. Васильков, Н.П. Гончарова [та ін.] ; за заг. ред. Г.О. Швиданенко. – К. : КНЕУ, 2009. – 598 с.
6. Пашута М.Т. Прогнозування та макроекономічне планування : [навч. посіб.] / М.Т. Пашута, А.В. Калина. – К. : МАУП, 1998. – 192 с.
7. Гетьман О.О. Економіка підприємства : [навч. посіб.] / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал ; 2-ге вид. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.
8. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://smida.gov.ua/>.

УДК 339.138:658.8

Удосконалення науково-методичного підходу до оцінки маркетингової активності підприємства

Соколова Л.В.

доктор економічних наук, професор,
кафедра економічної кібернетики та управління економічною безпекою
Харківського національного університету радіоелектроніки

Верясова Г.М.

старший викладач,
кафедра економічної кібернетики та управління економічною безпекою
Харківського національного університету радіоелектроніки

У статті досліджено теоретичні питання щодо науково-методичного забезпечення оцінки маркетингової активності підприємств в умовах кібермаркетингу. Запропоновано методичний підхід, який базується на розрахунку інтегрального оцінного показника з урахуванням сучасної складової Інтернет-маркетингу. При розрахунку інтегрального показника маркетингової активності підприємства ураховано групу показників Інтернет-маркетингу.

Ключові слова: підприємство, маркетингова активність, методичний підхід, групові показники оцінки, інтегральний показник.

Соколова Л.В., Верясова А.Н. УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ПОДХОДА К ОЦЕНКЕ МАРКЕТИНГОВОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье исследованы теоретические вопросы относительно научно-методического обеспечения оценки маркетинговой активности предприятий в условиях кибермаркетинга. Предложен методический подход, который основывается на расчете интегрального показателя с учетом современной составляющей Интернет-маркетинга. При расчете интегрального показателя маркетинговой активности учитывается группа показателей Интернет-маркетинга.

Ключевые слова: предприятие, маркетинговая активность, методический подход, групповые показатели оценки, интегральный показатель.

Sokolova L.V., Veriasova G.M. IMPROVEMENT OF SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL APPROACH TO THE EVALUATION OF ENTERPRISE'S MARKETING ACTIVITY

In the article the theoretical questions regarding the scientific and methodological support evaluation of marketing activity of the enterprises under the conditions of cyber marketing were considered. The methodical approach, which is based on the calculation of the integral index, taking into account the modern part of Internet marketing was suggested. When calculating the integral index of marketing activity a group of online-marketing indicators was taken into account.

Keywords: an enterprise, marketing activity, methodical approach, a group of evaluation indicators, integral index.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В останні роки в Україні ринкова ситуація складається таким чином, що все більше підприємств спрямовують свою стратегічну орієнтацію на клієнтів. В результаті, значення маркетингової активності, як складової діяльності підприємства, значно зростає. Щоб успішно функціонувати на ринку, підприємствам вже не достатньо лише виробляти якісний товар чи якісно надавати послуги. Дуже влучною з цього приводу є цитата видатного американського економіста-теоретика Пітера Друкера: «Так як метою комерційного підприємства є залучення й утримання покупців, у

нього може бути дві і тільки дві функції: маркетинг і інновації. Маркетинг і інновації забезпечують результати, все інше – витрати» [1]. За таких умов, питанню маркетингової активності підприємства необхідно приділяти особливу увагу, регулярно проводити її оцінку та аналізувати отримані результати.

Питанню визначення сутності поняття «маркетингова активність підприємства» присвячено безліч робіт вітчизняних та зарубіжних науковців, таких як Т. Амблер [2], П. Дойль [3], В.В. Живетін, Л.В. Самохвалов, Н.П. Чернов, І.А. Фарапонова [4], Н.К. Мойсеєва, М.В. Конішева [5], Н.В. Герасимяк [6], Г. Ассель [7],

Дж. Ленсколд [8], В.А. Шаповалов [9], В. Похабов, І.Пономаренко [10], Є.П. Голубков [11], П. Мілгром [12], М. Алле [13], Г.А. Яшева [14] та інших. Проведений аналіз фахової літератури з проблеми дослідження показав, що не існує єдиної думки вчених щодо формалізації і синтезу інтегрального показника оцінки маркетингової активності підприємства. Це свідчить про наявність певної наукової ринкової ніші, яка потребує свого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом підприємства функціонують у нестабільному, невизначеному, складному і неоднозначному середовищі, в умовах так званого VUCA-світу, для якого характерним є досить різкі зміни зовнішнього середовища, суттєві негативні впливи його чинників. Це чинить ряд серйозних проблем, для подо-

лання яких підприємствам країни необхідно максимально підвищувати ефективність своєї діяльності, в тому числі і за рахунок їх маркетингової активності. У наукових працях зарубіжних та вітчизняних науковців найчастіше ототожнюються такі поняття, як «маркетингова активність», «ефективність маркетингової діяльності», «ефективність управління маркетингом» (табл. 1).

Отже, в результаті проведеного аналізу трактувань поняття маркетингової активності підприємства було встановлено, що серед науковців не існує єдиної думки щодо визначення даного поняття. В основному, дослідники схиляються до такого розуміння поняття маркетингової активності, як комплексної характеристики поведінки, ефективності функціонування, рентабельності чи сукупного

Таблиця 1

Визначення дефініції поняття «маркетингова активність»

Автор	Трактування поняття
Т. Амблер [2], П. Дойль [3]	Трактують поняття ефективності маркетингової діяльності як підвищення фінансової вартості підприємства
В.В. Живетін, Л.В. Самохвалов, Н.П. Чернов, І.А. Фарапонова [4]	Розглядають як результати вдосконалення виробничо-збутової діяльності за деякими напрямками
Н.К. Моїсеєва, М.В. Конишева [5]	Характеризують поняття як комплексну характеристику поведінки підприємства у конкурентному середовищі
В.А. Шаповалов [9], В. Похабов, І. Пономаренко [10]	Пов'язують з організацією та управлінням маркетингом на підприємстві
Є.П. Голубков [11]	Характеризує ефективністю функціонування маркетингової інформаційної системи
П. Мілгром, [12]	Максимізація загальної вигоди сторін з урахуванням маркетингових витрат поряд з іншими
С.С. Гаркавенко [15]	Співвідношення витрат на збут та обсягів продажу, норма прибутку на вкладений капітал
М. Алле [13]	Досягнення підприємствами оптимальних результатів діяльності при найповнішому задоволенні потреб споживачів
Е.І. Пунін [16]	Досягнення високих результатів у задоволенні людських потреб з мінімальними витратами матеріальних засобів і праці
Л.В. Соколова [17]	Ефективність функціонування служби маркетингу характеризується рівнем використання з погляду кінцевих результатів діяльності підприємства можливостей (потенціалу), закладених в службу маркетингу
Г.В. Осовська, О.А. Фішук., І.В. Жалінська [18, 19]	Комплексна характеристика поведінки підприємства в конкурентному середовищі, що відображає рівень гнучкості та ступінь використання його потенціалу
О.М. Степанова [20]	Під маркетинговою активністю розуміється здатність підприємства не тільки мобільно реагувати на зміни його маркетингових можливостей, а й маніпулювати ними, шляхом чого досягати збільшення прибутковості своєї діяльності, а також знижувати ризик одержання втрат від невикористання таких можливостей
О.С. Телетов [21]	Сукупний річний економічний ефект, різниця між середньорічним економічним ефектом від реалізації сукупності маркетингових заходів та сумарним річним кошторисом витрат відділу маркетингу

ефекту. Так, у статті [22] пропонується провадити аналіз ефективності маркетингової діяльності підприємства за трьома напрямками – маркетингова активність, витрати та неекономічні показники. Таким чином ототожуються поняття ефективності маркетингової діяльності та маркетингової активності.

Проте недостатньо уваги приділено питанням моделювання процесу оцінювання маркетингової активності підприємств. Враховуючи ступінь розробки даного питання можна вважати, що окремі питання теорії та практики за даним напрямком дослідження ще потребують уваги. Саме це обумовило актуальність напряму дослідження та визначило спрямованість вирішення означеної вище проблеми.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою даної статті є розробка науково-методичного забезпечення оцінки маркетингової активності підприємств на основі розрахунку інтегрального показника з урахуванням сучасної складової Інтернет-маркетингу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основною метою проведення оцінки маркетингової активності підприємства є встановлення її теперішнього рівня та виявлення резервів її підвищення. Процедура оцінювання маркетингової активності підприємства являє собою технологію реалізації сукупності певних заходів щодо досягнення поставленої мети. До основних етапів реалізації такої технології, на нашу думку, доцільно віднести такі, як:

- формалізація постановки задачі;
- характеристика початкової інформації;
- характеристику вихідної інформації;
- вибір сукупності груп показників, що визначають маркетингову активність підприємства;
- вибір інструментарію обробки інформації та виконання необхідних розрахунків;
- розробка економіко-математичної моделі;
- складання схеми алгоритму розв'язання задачі;
- формування групи експертів та оцінка рівня узгодженості їх думок за допомогою коефіцієнту конкордації;
- проведення експертної оцінки вагових коефіцієнтів показників, що визначаються моделлю;
- проведення необхідних розрахунки відповідно до розробленої економіко-математичної моделі;
- проведення аналізу отриманих результатів;

– формулювання висновки щодо рівня маркетингової активності підприємства.

У разі, якщо результати задовільні, надати рекомендації щодо подальшої діяльності. Якщо ж результати незадовільні – запропонувати комплекс заходів щодо підвищення показника маркетингової активності, надати рекомендації щодо їх впровадження та запропонувати їх керівництву підприємства.

Проведений аналіз фахової літератури та публікацій різних науковців показав, що не існує єдиної точки зору щодо математичної моделі оцінки маркетингової активності підприємства. Тому на основі даного аналізу було виявлено, що підхід науковців Є.В. Ромат, Н.В. Попової та І.Г. Андреевої є найбільш доцільним для кількісної оцінки рівня маркетингової активності підприємства, а методика Н.К. Моїсеєвої та М.В. Конишевої – для вибору складових інтегрального показника маркетингової активності.

Згідно науково-методичного підходу науковців Н.К. Моїсеєвої та М.В. Конишевої для визначення основних аспектів маркетингової активності використовується класична тріада, яка забезпечує підприємству розвиток. Вона складається з якості, кількості та часу. В результаті аналізу за цими напрямками відбираються такі показники, як, наприклад, якість стратегії конкуренції, відповідність реакції характеру конкурентної ситуації та інші. За такого підходу маркетингова активність розглядається як функція чотирьох змінних, а саме таких: маркетингові витрати, маркетинговий потенціал, якість стратегії конкуренції підприємства та якість маркетингового міксу. Ці показники відображають функції маркетингу: аналітичну (F1), асортиментну (F2), збутову (F3) та комунікаційну (F4). Кожній із цих функцій необхідно встановити рівень їх виконання, тобто провести аналіз за такими напрямками:

- функція F1 – встановити співвідношення прибутку від короткострокових проектів до сумарного чистого прибутку від всіх видів діяльності;
- функція F2 – проаналізувати асортиментний портфель підприємства та виявити групи товарів із відносно стабільним попитом;
- функція F3 – оцінити зміну фактичних обсягів продажу різних товарів на різних ринках збуту;
- функція F4 – виявити співвідношення між витратами на просування та обсягом продажу у вартісному виразі за такими параметрами, як витрати на функціонування торговельних

агентів до обсягу продаж, витрати на рекламу та PR-акції до обсягу продаж і т.д. [5].

В умовах сучасної тенденції до глобальної інформатизації у роботі пропонується додати ще одну групу показників (F5) – діяльність Internet-маркетингу. До неї можна віднести наступні показники:

– ефективність роботи веб-сайту підприємства. Даний показник вимірюється кількістю відвідувачів сайту за допомогою спеціальних інструментів, таких, як Google Analytics чи Яндекс.Метрика;

– ефективність реклами та оголошень в середовищі Internet визначають через кількість «кліків» та переходів нею;

– ефективність email-маркетингу вимірюється кількістю переглядів листів та переходів посиланнями;

– віддача від маркетингових заходів у соціальних мережах визначають кількістю перепостів, натискань «Сподобалось», згадувань, а також за допомогою внутрішньої статистики сторінки соціальної мережі.

В результаті проведеного аналізу за функціями на прикладі ТОВ «Експрес-Клімат», яке поставляє різноманітну кліматичну техніку провідних світових виробників, проводить

монтаж та пропонує гарантійне та сервісне обслуговування систем вентиляції, кондиціонування та опалення, було сформовано перелік основних показників, які визначають маркетингову активність підприємства (табл. 2).

Згідно обраного науково-методичного підходу до оцінки маркетингової активності, її рівень оцінюється за інтегральним показником за такою формулою:

$$IP_{MA} = \sum_{k=1}^m \left(W_k \cdot \sum_{i=1}^n (NK_{k_i} \cdot F_{k_i}) \right) \quad (1)$$

де IP_{MA} – інтегральний показник маркетингової активності підприємства;

W_k – ваговий коефіцієнт k -ої групи показників;

m – кількість груп показників;

NK_{k_i} – значення нормувального коефіцієнта для i -го показника k -ї групи;

F_{k_i} – ваговий параметр i -го показника в k -й групі;

n – кількість показників в групі.

При цьому існують такі обмеження:

$$\sum_{k=1}^m W_k = 1; \sum_{i=1}^n F_{k_i} = 1 \quad (2)$$

Результати розрахунку значень локальних показників за кожною групою забезпечили можливість отримати чисельні значення інтегрального показника маркетингової актив-

Таблиця 2

Найважливіші показники діяльності підприємства для оцінки маркетингової активності

Група показників	Показник в групі
F1 – Частка ринку та результати продажів	1. Обсяг продажів
	2. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)
	3. Чистий фінансовий результат: прибуток
	4. Частка ринку систем кондиціонування
	5. Частка ринку систем вентиляції
	6. Частка ринку систем опалення
	7. Відношення витрат на маркетинг у чистому доході від реалізації продукції
F2 – Товарна та асортиментна політика	1. Відношення чистого доходу від реалізації продукції до обсягу продажів
	2. Відсоток оновлення асортименту
	3. Рентабельність продажів
	4. Рентабельність продукції
	5. Частка чистого доходу від реалізації нової продукції у чистому доході від реалізації усієї продукції
F3 – Діяльність зі збуту	1. Продуктивність праці продавців
	2. Збутова стабільність
	3. Ефективність роботи продавців
F4 – Діяльність із просування	1. Ефективність реклами
	2. Виставкова активність, кількість виставок та ярмарок
F5 – Діяльність у сфері Internet-маркетингу	1. Ефективність функціонування web-сайту

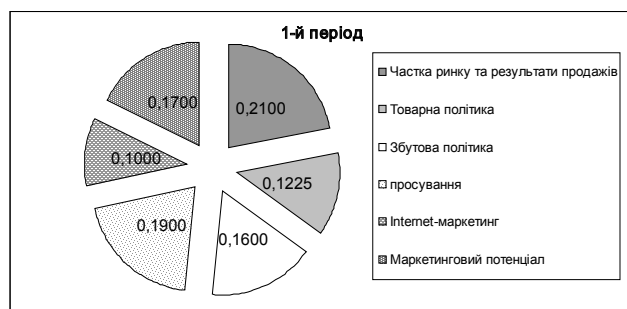


Рис. 1. Внесок кожної з функцій в інтегральний показник маркетингової активності за t-ий період

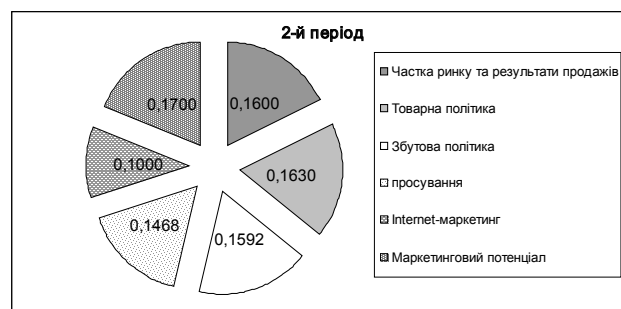


Рис. 2. Внесок кожної з функцій в інтегральний показник маркетингової активності за (t+1)-ий період

ності ТОВ «Експрес-Клімат» за функціями наведені у табл. 3.

Оцінка маркетингової активності за функціями та в цілому для підприємства (табл. 3) показала, що спостерігається загальна негативна тенденція показників, що свідчить про погіршення стану підприємства та його діяльності. Значною мірою на такий стан підприємства вплинуло зниження чистого фінансового результату: прибутку, частки ринків систем кондиціонування, вентиляції та опалення, а також значні проблеми у діяльності з просування. Позитивна динаміка спостерігається лише у товарній політиці завдяки значному відсотку оновлення асортименту. Хоча, враховуючи те, що близько 80% клієнтів підприємства є постійними, то оновлення асортименту може не забезпечити отримання очікуваного позитивного ефекту.

В результаті проведеної оцінки рівня маркетингової активності підприємства було отримано два значення інтегрального показника. За перший період він склав 0,9525, за другий – 0,8990. Максимально можливе значення інтегрального показника рівне 1. Отже, отримані значення рівня маркетингової активності є досить високими, але в динаміці інте-

гральний показник значно знижується, що свідчить про зниження ефективності діяльності підприємства та певні проблеми у його функціонуванні.

Для наочності на рис. 1 та рис. 2 наведено кругові діаграми на 1 та 2 періоди, які відображають частку кожної з функцій в інтегральному показнику маркетингової активності підприємства на t-ий та (t+1)-ий період відповідно.

Таким чином, в якості доповнення існуючих методичних підходів до оцінки маркетингової активності підприємства було запропоновано оцінювати також ефективність Internet-маркетингу. Виміряти віддачу від таких заходів у наш час досить легко та майже не несе додаткових витрат завдяки тому, що існують безкоштовні аналітичні інструменти. Для того, щоб вони збирали статистичну інформацію необхідно лише прикріпити невеликий програмний код, який надається обраним інструментом, до сайту чи рекламного оголошення. Отже, завдяки запропонованій модифікації можна повніше оцінити рівень маркетингової активності підприємства з урахуванням не тільки специфіки його діяльності, а й рівня його інформатизації.

Таблиця 3

Інтегральний показник маркетингової активності ТОВ «Експрес-Клімат»

Група показників	Значення інтегрального показника маркетингової активності підприємства		Абсолютне відхилення
	t-ий період	(t+1)-ий період	
Частка ринку та результати продажів	0,2100	0,1600	-0,0500
Товарна політика	0,1225	0,1630	0,0404
Збутова політика	0,1600	0,1592	-0,0008
Просування	0,1900	0,1468	-0,0432
Internet-маркетинг	0,1000	0,1000	0,0000
Маркетинговий потенціал	0,1700	0,1700	0,0000
Всього	0,9525	0,8990	-0,0535

Висновки із цього дослідження і дальші перспективи в цьому напрямку. Під час оцінки маркетингової активності підприємства за допомогою інтегрального показника проводиться аналіз діяльності підприємства, виявляються проблеми, які впливають на загальний рівень ефективності діяльності підприємства. В результаті проведеного аналізу діяльності підприємства для оцінки рівня його маркетингової активності було виявлено наявність ряду суттєвих проблем, таких як: низька частка витрат на маркетингові заходи; низька рентабельність прода-

жів та продукції, спостерігається тенденція до зниження; низький рівень показника прибутку – чистого фінансового результату, а також значні його коливання у динаміці; відсутність інноваційної діяльності, зниження ефективності рекламних заходів; низька виставкова активність; відсутність витрат на стимулювання збуту; низька ефективність сайту, застарілість платформи розміщення сайту. Все це свідчить про низьку ефективність діяльності підприємства в цілому, а також про необхідність зміни стратегії функціонування на ринку.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Друкер П. Эффективный руководитель / П. Друкер. – М. : «Манн, Иванов и Фербер», 2012. – 240 с.
2. Амблер Т. Маркетинг и финансовый результат. Новые показатели и богатство корпораций / Т. Амблер. – М. : «Финансы и статистика», 2003. – 246 с.
3. Дойль, П. Маркетинг, ориентированный на стоимость / П. Дойль. – СПб, 2001. – 480 с.
4. Общие вопросы легкой промышленности / Обзорная информация. Вып. 12. – Опыт использования текстильной и легкой промышленности в новых условиях хозяйствования. – М. : Министерство легкой промышленности СССР, ЦНИИиТЭИлегпром, 1989. – 38 с.
5. Моисеева, Н.К. Управление маркетингом : теория, практика, информационные технологии / Н.К. Моисеева, М.В. Конышева. – М. : «Финансы и статистика», 2002. – 304 с.
6. Герасимьяк, Н.В. Теоретико-методичні підходи до оцінки ефективності маркетингових заходів промислового підприємства / Н.В. Герасимьяк. – «Економічний часопис-XXI». – 2012. – № 5–6. – С. 40–43.
7. Ассель, Г. Маркетинг : принципы и стратегия / Г. Ассель. – М. : ИНФРА – М, 2001. – 804 с.
8. Ленсколд, Дж. Рентабельность инвестиций в маркетинге. Методы повышения прибыльности маркетинговых компаний / Дж. Ленсколд. – СПб. : Питер, 2005. – 272 с.
9. Шаповалов, В.А. Управление маркетингом и маркетинговый анализ / В.А. Шаповалов. – Ростов н/Д. : Феникс, 2008. – 345 с.
10. Похабов, В. Методика оценки эффективности системы управления маркетингом на предприятии / В. Похабов, И. Пономаренко. – Маркетинг. – 2001. – № 5. – С. 102–120.
11. Голубков, Е.П. Маркетинговые исследования : теория, методология и практика / Е.П. Голубков. – М. : «Финпресс», 2000. – 464 с.
12. Милгром, П. Экономика, организация и менеджмент / П. Милгром. – Т.2. – СПб. : Экономическая школа, 1999. – 422 с.
13. Алле, М. Условия эффективности в экономике / М. Алле. – М. : Научно-издательский центр «Наука для общества», 1998. – 304 с.
14. Яшева, Г.А. Эффективность маркетинга: методика, оценки и результаты / Г.А. Яшева. – «Практический маркетинг» – 2003. – № 8.
15. Гаркавенко, С.С. Маркетинг / С.С. Гаркавенко. – К. : Лібра, 2004. – 712 с.
16. Пунин, Е.И. Маркетинг, менеджмент и ценообразование на предприятиях в условиях рыночной экономики / Е.И. Пунин. – М. : Междунар. отношения, 1993. – 109 с.
17. Соколова, Л.В. Управління діяльністю підприємств у конкурентному середовищі / Л.В. Соколова, Г.М. Верясова, О.В. Манакова та ін. – Х. : ТОВ «Компанія СМІТ», 2010. – 190 с.
18. Осовська Г.В. Стратегічний менеджмент: теорія та практика. Реклама, просування і збут продукції, Маркетингова активність [Електронний ресурс] / Г.В. Осовська, О.А. Фішук, І.В. Жалінська. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/13270221/menedzhment/reklama_prosuvannya_zbut_produktsiyi. – Назва з екрану.
19. Осовська Г.В. Маркетингова активність підприємства [Електронний ресурс] / Г.В. Осовська. – Режим доступу : westudents.com.ua/glavy/47280-marketingova-aktivnst-pdprimstva.html. – Назва з екрану.
20. Степанова О.М. Організація маркетингового управління діяльністю підприємства [Електронний ресурс] / О.М. Степанова. – Режим доступу : http://librar.org.ua/sections_load.php?s=business_economic_science&id=4289&start=3. – Назва з екрану.
21. Телетов, О.С. Проблеми підвищення результативності інноваційної діяльності вітчизняних промислових підприємств / О.С. Телетов, Є.І. Нагорний. – Економічний вісник НТТУ «КПІ». – 2010. – № 7. – С. 230–235.
22. Лукан О. Аналіз ефективності маркетингової діяльності підприємства / О. Лукан // Вісник КНТЕУ, 2014. – № 5. – С. 42–49.

УДК 330.4.001.57

Технологія використання моделі економічної поведінки суб'єкта господарювання

Удачина К.О.

асистент кафедри економічної інформатики
Національної металургійної академії України

Бандоріна Л.М.

кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри економічної інформатики
Національної металургійної академії України

У статті запропоновано підхід до визначення стадії розвитку суб'єкта господарювання на основі теорії нечітких множин з урахуванням динамічних властивостей економічних процесів. Авторами враховані кількісні і якісні характеристики підприємства, у результаті чого аналіз економічної поведінки та визначення життєвого циклу виконується більш достовірно та охоплює різні сторони діяльності підприємства. Розроблено програмний продукт, що дозволяє визначати фінансовий та маркетинговий стан суб'єкта господарювання, а також стадію його життєвого розвитку.

Ключові слова: стадія розвитку, нечіткі множини, продукційні правила, лінгвістична змінна, класифікатор, функція приналежності.

Удачина Е.А., Бандорина Л.Н. ТЕХНОЛОГИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ СУБЪЕКТА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

В статье предложен подход к определению стадии развития предприятия на основе теории нечетких множеств с учетом динамических свойств экономических процессов. Авторами учтены количественные и качественные характеристики предприятия, в результате чего анализ экономического поведения и определения жизненного цикла выполняется более достоверно и охватывает различные стороны деятельности предприятия. Разработан программный продукт, позволяющий определять финансовое и маркетинговое состояние предприятия, а также стадию его жизненного развития.

Ключевые слова: стадия развития, нечеткие множества, производственные правила, лингвистическая переменная, классификатор, функция принадлежности.

Udachyna K.O., Bandorina L.M. TECHNOLOGY OF USE MODEL OF ECONOMIC BEHAVIOR OF BUSINESS ENTITY

Approach to the determination of the stage of development of enterprise based on fuzzy set theory, taking into account the dynamic properties of economic processes has been proposed in this article. Quantitative and qualitative characteristics of the enterprise has been taken into account by the authors, as a result of the analysis of economic behavior and determination of life cycle is performed more reliably and covers various aspects of the business. Software product, which allows to determine the financial condition of the enterprise and marketing, and the development stage of development has been developed.

Keywords: stage of development, fuzzy sets, production rules, linguistic variable, classifier, membership function.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасним економічним системам притаманна властивість до раптових змін під впливом різноманітних факторів, які є результатом трансформаційних процесів. Саме тому необхідно контролювати економічну поведінку суб'єктів господарювання з метою уникнення кризових ситуацій та можливістю управління тривалістю стадій життєвого розвитку підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню стадіям розвитку підприємства присвячено багато праць науковців [1, с. 171–172], [2, с. 9], [3, с. 674], [4, с. 142]. Шеста-

кова Є.В. запропонувала метод динамічних нормативів для визначення стадії життєвого циклу, який заснований на формуванні фіксованого набору показників, впорядкованих на основі ранжування їх руху [5, с. 200]. Зарубіжні вчені також розглядали дану проблему: І. Адізес, Д. Міллер [6], Ван Хорн Дж. К. [7].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Відкритим питанням залишається врахування впливу у комплексі якісних та кількісних показників на розвиток суб'єкта господарювання.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є побудова моделі

економічної поведінки суб'єкта господарювання та її впровадження на туристичному підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. На основі моделі економічної поведінки суб'єкта господарювання побудовано систему економічної поведінки, однією з функцій якої є визначення стадії життєвого розвитку.

Оскільки суб'єктом господарювання виступає туристична компанія, то оцінювати стадію розвитку пропонується на прикладі фінансової та маркетингової діяльності.

У сучасних ринкових умовах підприємство орієнтує свою діяльність на задоволення потреб ринку, на певного споживача, на якість товарів і послуг, чим і обґрунтовується вибір показників саме маркетингової підсистеми. Вибір показників фінансової діяльності обу-

мовлюється тим, що аналіз фінансово-економічного стану є одним із найважливіших елементів у системі управління суб'єктом господарювання, оскільки він дозволяє виявити слабкі сторони діяльності підприємства та визначити шляхи їх вирішення.

У розробленому програмному продукті користувач може самостійно обрати підсистему, період, за який визначатиметься стадія життєвого розвитку організації, а також ввести або завантажити необхідні статистичні дані. У якості вхідної інформації приймаються результати маркетингових досліджень, баланс, звіт з фінансових результатів. Введення даних користувачем здійснюється у наступне ділове вікно (рис. 1):

Після зчитування даних система розраховує відносну зміну показників, виконує їх нор-

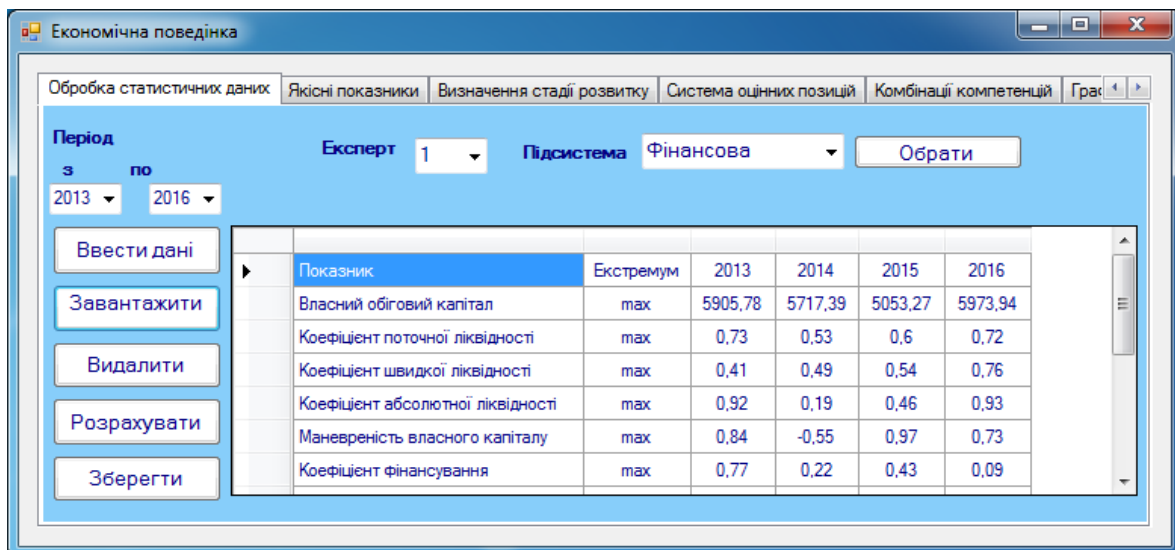


Рис. 1. Діалогове вікно системи для введення даних

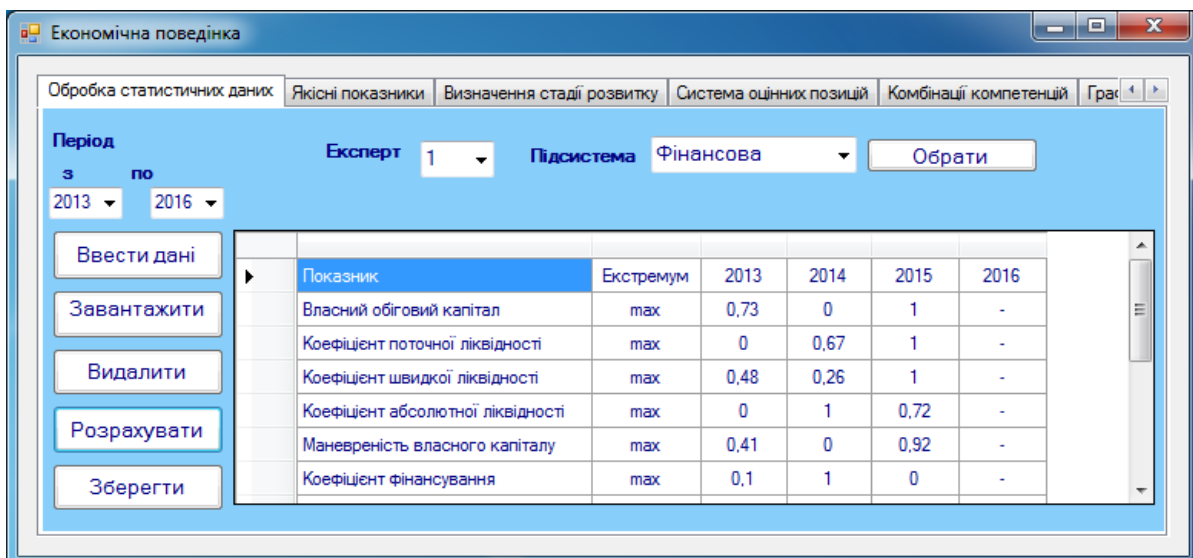


Рис. 2. Результати нормалізації відносних показників

малізацію і виводить результати у на екран (рис. 2).

На наступному етапі користувач завантажує оцінки експертів, виставлені якісним показникам за певною шкалою (табл. 1, рис. 3).

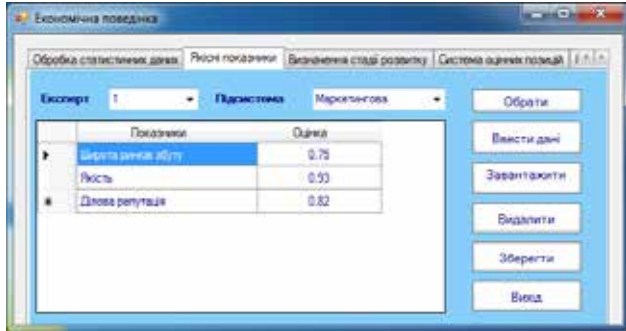


Рис. 3. Виставлення оцінок якісним показникам

Для аналізу кількісних і якісних показників експертом виставляються ранги спочатку у межах групи кожної підсистеми, а потім ранжуються групи у межах підсистеми у порядку зменшення їх важливості (рис. 4):

$$r_{j1} > r_{j2} > \dots > r_{jn^p} \quad (1)$$

де n^p – кількість критеріїв j -ої групи критеріїв p -ої підсистеми. Вагомість кожного окремого показника розраховується за правилом Фішберна [8, с. 86]:

$$\lambda^p_{ji} = \frac{2(n^p_j - r_{ji} + 1)}{(n^p_j + 1) \times n^p_j} \quad (2)$$

де λ^p_{ji} – коефіцієнт значущості пріоритету i -го критерію j -ої групи p -ої підсистеми.

На етапі фазифікації оцінки показників перетворюються у значення лінгвістичних змінних за допомогою певних функцій приналежності [9, с. 237].

Після етапу фазифікації виконується матрична схема агрегування даних за формулою подвійної згортки:

$$I^p_j = \sum_{i=1}^{n^p_j} \lambda^p_{ji} \sum_{s=1}^5 \alpha_s \mu^p_{jis} \quad (3)$$

де I^p_j – інтегральний показник j -ої групи p -ої підсистеми;

λ^p_{ji} – ваговий коефіцієнт пріоритету i -го критерію j -ої групи p -ої підсистеми;

μ^p_{jis} – значення функції приналежності s -го якісного рівня щодо поточного значення i -го критерію j -ої групи p -ої підсистеми;

α_s – вузлові точки стандартного класифікатора, які розраховуються за формулою:

$$\alpha_s = \frac{b + c}{2} \quad (4)$$

де b, c – абсциси максимумів вершин відповідної терм-множини.

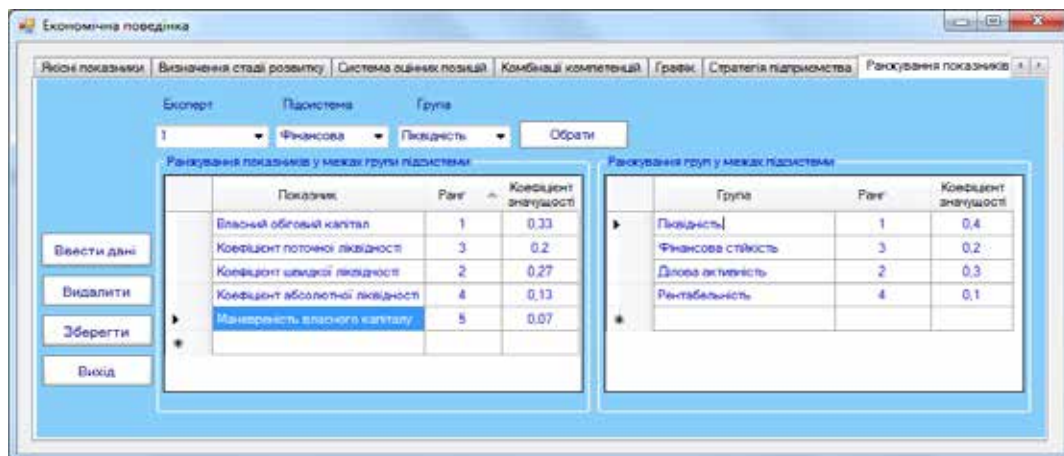


Рис. 4. Ранжування показників та груп у межах підсистеми

Таблиця 1

Критерії оцінювання показників з використанням нечітко-множинних описів

Показник	Інтервал допустимих значень оцінок (x)	Швидкість зміни показника
Широта ринків збуту	$0 \leq x < 0,25$	Дуже повільне зростання
	$0,25 \leq x < 0,45$	Повільне зростання
Якість	$0,45 \leq x < 0,65$	Середнє зростання
Ділова репутація	$0,65 \leq x < 0,85$	Стрімке зростання
	$0,85 \leq x \leq 1$	Дуже стрімке зростання

Розраховані інтегральні показники кожної групи певної підсистеми виступають вхідними даними для визначення стану кожної підсистеми.

Для розпізнавання фінансового стану застосовується чотирирівневий класифікатор (табл. 2), а функції приналежності – трапецієподібні нечіткі числа. Лінгвістична змінна може належати до однієї з чотирьох терм-множин: криза (К), передкриза (П), нестійкий стан (Н), стійкий стан (С).

Графічне зображення чотирирівневого класифікатора представлено на рисунку 5.

Розрахунок функцій приналежності підмножин терм-множини для чотирирівневого класифікатора наведено у таблиці 3.

Для визначення маркетингового стану підприємства використовується трирівневий класифікатор на основі трапецієподібних функцій приналежності (табл. 4). Лінгвістична змінна може належати до однієї з чотирьох терм-множин: тенденція до спаду (С), стабільність (СТ), тенденція до зростання (З).

Графічне зображення трирівневого класифікатора представлено на рисунку 6.

Таблиця 2

Дані для моделювання чотирирівневого класифікатора для визначення фінансового стану підприємства

Кількісні значення меж якісних рівнів швидкості зміни відповідного напрямку щодо нечітких умов приналежності				
Терм-множина	К	П	Н	С
Інтервал значень носія	[0, 0.0625, 0.1875, 0.3125]	[0.1875, 0.3125, 0.4375, 0.5625]	[0.4375, 0.5625, 0.6875, 0.8125,]	[0.6825, 0,8125, 0.9375, 1]

Таблиця 3

Розрахунок функцій приналежності підмножин терм-множини для чотирирівневого класифікатора

Терм-множина	Формула
Криза	$\mu_1(x) = \begin{cases} 1, & \text{якщо } 0 \leq x < 0.1875; \\ \frac{0.1875 - x}{0.3125 - 0.1875}, & \text{якщо } 0.1875 \leq x < 0.3125; \\ 0, & \text{якщо } 0.3125 \leq x \leq 1. \end{cases}$
Передкриза	$\mu_2(x) = \begin{cases} 0, & \text{якщо } 0 \leq x < 0.1875 \\ \frac{x - 0.1875}{0.3125 - 0.1875}, & \text{якщо } 0.1875 \leq x < 0.3125; \\ 1, & \text{якщо } 0.3125 \leq x < 0.4375; \\ \frac{0.5625 - x}{0.5625 - 0.4375}, & \text{якщо } 0.4375 \leq x < 0.5625; \\ 0, & \text{якщо } 0.5625 \leq x \leq 1. \end{cases}$
Нестійкий	$\mu_3(x) = \begin{cases} 0, & \text{якщо } 0 \leq x < 0.4375 \\ \frac{x - 0.4375}{0.5625 - 0.4375}, & \text{якщо } 0.4375 \leq x < 0.5625; \\ 1, & \text{якщо } 0.5625 \leq x < 0.6875; \\ \frac{0.8125 - x}{0.8125 - 0.6875}, & \text{якщо } 0.6875 \leq x < 0.8125; \\ 1, & \text{якщо } 0.8125 \leq x \leq 1. \end{cases}$
Стійкий	$\mu_4(x) = \begin{cases} 0, & \text{якщо } 0 \leq x < 0.6875; \\ \frac{x - 0.6875}{0.8125 - 0.6875}, & \text{якщо } 0.6875 \leq x < 0.8125; \\ 1, & \text{якщо } 0.8125 \leq x \leq 1. \end{cases}$

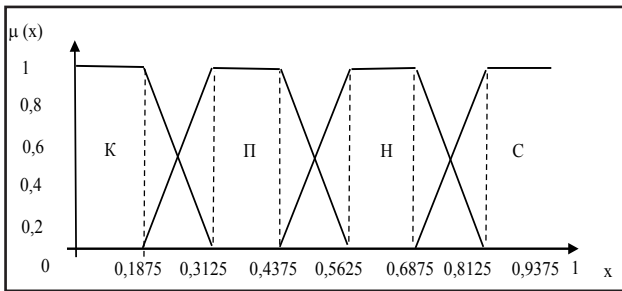


Рис. 5. Графічне зображення функцій приналежності чотирирівневого класифікатора

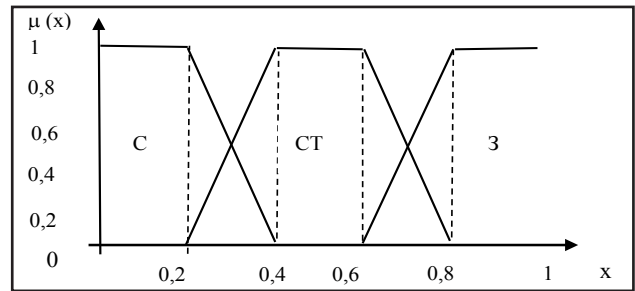


Рис. 6. Графічне зображення функцій приналежності чотирирівневого класифікатора

Таблиця 4

Дані для моделювання трирівневого класифікатора для визначення маркетингового стану підприємства

Кількісні значення меж якісних рівнів швидкості зміни відповідного напрямку щодо нечітких умов приналежності			
Терм-множина	С	СТ	З
Інтервал значень носія	[0, 0.1, 0.2, 0.4]	[0.2, 0.4, 0.6, 0.8]	[0.6, 0.8, 0.9, 1]

Таблиця 5

Розрахунок функцій приналежності підмножин терм-множини для трирівневого класифікатора

Терм-множина	Формула
Тенденція до спаду	$\mu_1(x) = \begin{cases} 1, & \text{якщо } 0 \leq x < 0.2; \\ \frac{0.4 - x}{0.4 - 0.2}, & \text{якщо } 0.2 \leq x < 0.4; \\ 0, & \text{якщо } 0.4 \leq x < 1. \end{cases}$
Стабільність	$\mu_2(x) = \begin{cases} 0, & \text{якщо } 0 \leq x < 0.2 \\ \frac{x - 0.2}{0.4 - 0.2}, & \text{якщо } 0.2 \leq x < 0.4; \\ 1, & \text{якщо } 0.4 \leq x < 0.6; \\ \frac{0.8 - x}{0.8 - 0.6}, & \text{якщо } 0.6 \leq x < 0.8; \\ 0, & \text{якщо } 0.8 \leq x \leq 1. \end{cases}$
Тенденція до зростання	$\mu_3(x) = \begin{cases} 0, & \text{якщо } 0 \leq x < 0.6; \\ \frac{x - 0.6}{0.8 - 0.6}, & \text{якщо } 0.6 \leq x < 0.8; \\ 1, & \text{якщо } 0.8 \leq x \leq 1. \end{cases}$

Таблиця 6

Нечітка база правил

№ правила	Вхідні змінні – інтегральні показники підсистем				Вихідна змінна – стадія життєвого розвитку
	x_1	x_2	...	x_p	
1	μ_{-1}^1	μ_{-1}^2	...	μ_{-1}^p	y_1
2	μ_{-2}^1	μ_{-2}^2	...	μ_{-2}^p	y_2
...
K	μ_{-s}^1	μ_{-s}^2	...	μ_{-s}^p	y_K

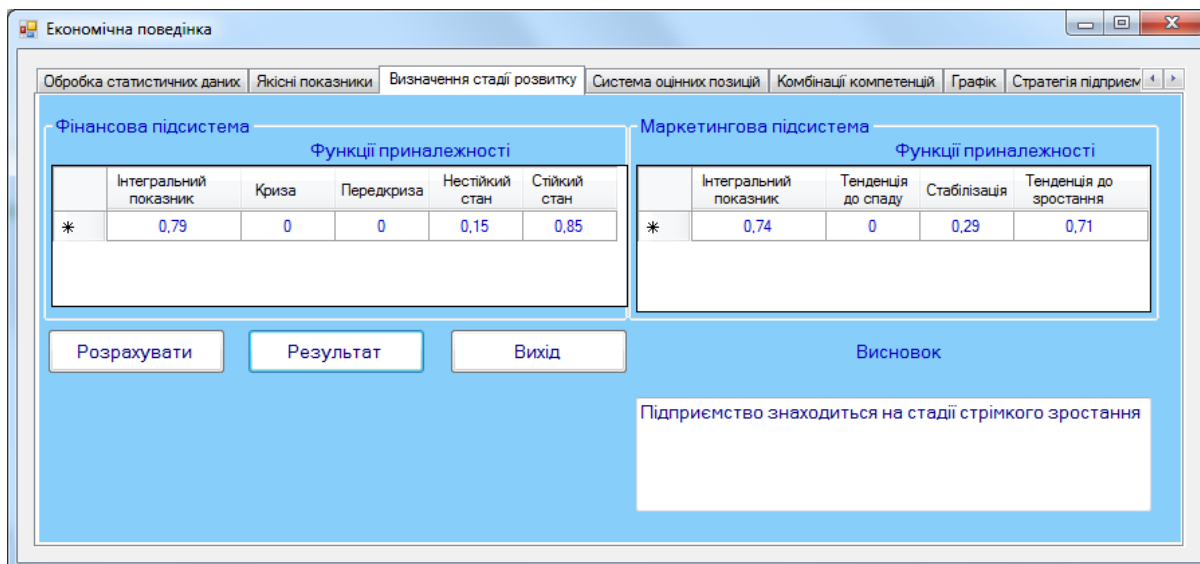


Рис. 7. Результати розрахунків

Розрахунок функцій приналежності підмножин терм-множини для трирівневого класифікатора наведено у таблиці 5.

Аналогічним чином розраховані функції приналежності згортаються до інтегрального показника у межах підсистеми (див. (3)).

Після отримання інтегральних показників кожної підсистеми розраховуються їх функції приналежності до кожного терму, а також описуються продукційні правила, які складаються з декількох умов (антецедентів) та висновку (консеквенту). Оскільки вагові коефіцієнти продукційних правил не вказані, то їх значення за замовчуванням приймаються рівними одиниці. Більшість нечітких систем використовують правила для опису залежностей між лінгвістичними змінними [10, с. 30].

Загальний вигляд продукційного правила:
якщо $(x \in \tilde{A})$, то $(y \in \tilde{B})$, (5)

де x, y – лінгвістичні змінні, \tilde{A}, \tilde{B} – значення, яким відповідає лінгвістичний терм з базової терм-множини лінгвістичної змінної;

$x \in \tilde{A}$ – передумова (посилка чи антецедент);

$y \in \tilde{B}$ – висновок (дія чи консеквент).

Антецедент може включати в себе більше однієї посилки, які можуть поєднуватися логічними зв'язками: І (кон'юнкція), АБО (диз'юнкція). Процес розрахунку нечіткого правила відбувається на основі узагальнення та висновку. По-перше, треба визначити ступінь приналежності всього антецедента правила, для чого застосовують два оператори: MIN та MAX. Якщо висловлювання у склад-

ному антецеденті поєднані логічною зв'язкою І, то застосовується оператор MIN, якщо – логічною зв'язкою АБО, то застосовується оператор MAX.

Нечіткі правила якісно описують вплив інтегральних показників певної підсистеми на вихідний показник – стадію життєвого розвитку. Сукупність вхідних змінних можна представити у вигляді вектору: $X = \{x_1, x_2, \dots, x_p\}$, $p = 1, P$, p – індекс підсистеми, P – кількість підсистем; y – вихідна змінна; k – номер правила, $1, K$, $K = s_1 * s_2 * \dots * s_p$, K – кількість правил; s – кількість лінгвістичних термів у межах кожної підсистеми. База правил для визначення стадії життєвого розвитку наведена у таблиці 6.

Функція приналежності розраховується за правилом максимуму [11, с. 87]:

$$\mu_{y_k}(x) = \bigvee_{k=1, K} \bigwedge_{p=1, P} [\mu_s^p(x_p)]. \quad (6)$$

В результаті робиться висновок щодо стадії розвитку суб'єкта господарювання (рис. 7). Отже, туристична компанія знаходиться на стадії стрімкого зростання.

Висновки з цього дослідження. У статті побудовано систему економічної поведінки на основі теорії нечітких множин, яка дозволяє всестороннє оцінювати діяльність підприємства та визначати стадію розвитку суб'єкта господарювання. Розроблений програмний продукт був впроваджений на туристичному підприємстві, що підтверджує актуальність проведеного дослідження та значні можливості практичного застосування запропонованих рішень.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Поплавська Ж. В. Сутність життєвого циклу підприємств та фактори, що впливають на його формування / Ж. В. Поплавська, Т. В. Доненко // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету. – 2008. – № 18.8. – С. 169–175.
2. Корягіна С. В. Економічна оцінка та планування життєвого циклу розвитку підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук / С. В. Корягіна. – Львів, 2004. – 21 с.
3. Бланк И. А. Управление активами / И. А. Бланк. – К. : НикаЦентр, 2000. – 720 с.
4. Князевич А. О. Управління стадіями життєвого циклу підприємств / А. О. Князевич // Науковий вісник Ужгородського університету. – Серія «Економіка». – Вип. 2(36). – 2012. – С. 140–143. <http://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/3428/1/УПРАВЛІННЯ%20СТАДІЯМИ%20ЖИТТЄВОГО%20ЦИКЛУ%20ПІДПРИЄМСТВ.pdf>.
5. Шестакова Е. В. Методические основы оценки стадии развития предприятия как самоорганизующейся системы / Е. В. Шестакова // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2014. – № 4(165). – С. 198–206.
6. 13. Miller, D. & Friesen, P. H. (1984) A longitudinal study of the corporate life cycle. Management Science, 30, 1984a, 1161-1183.
7. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами / Дж. К. Ван Хорн. – М.: Финансы и статистика. – 1997. – 800 с.
8. Ковальчук К. Ф. Оцінка ефективності інформаційно-інтелектуальних технологій: монографія / К. Ф. Ковальчук, Л. М. Бандоріна, Л. М. Савчук. – Дніпропетровськ: ІМА-прес, 2007. – 198 с.
9. Удачина К. О. Визначення стадії розвитку суб'єкта господарювання на основі теорії нечітких множин / К. О. Удачина, Л. М. Бандоріна // Вісник Національної академії наук України. – Серія «Економічні науки» – 2010. – № 4. – Том 2. – С. 235-238.
10. Матвійчук А. О. Моделювання фінансової стійкості підприємств із застосуванням теорій нечіткої логіки, нейронних мереж і дискримінантного аналізу / А. О. Матвійчук // Вісник НАН України. – 2010. – № 9. – С. 24-46.
11. Максимович В. М. Механізми реалізації моделі адаптивної системи захисту інформації / В. М. Максимович, І. І. Рудик // Інформ. безпека. – 2010. – № 2(4). – С. 86–90.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ
ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Кононова І.В. Методологічні основи ідентифікації імпульсів розвитку соціально-економічної системи.	3
--	----------

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Ачкасова С.А., Федорук М.Е. Пріоритетність альтернативних підходів щодо розвитку автомобільної інфраструктури.	9
Бочарова Ю.Г. Інфраструктура як чинник розвитку та конкурентоспроможності країн в умовах глобалізації	14
Горбачова І.В. Україна в структурі системи міжнародної трудової міграції.	19
Довгань Д.А. Світовий ринок чорних металів: тенденції розвитку та перспективи для України.	24
Дорофєєва Х.М. Конкурентоспроможність транспортної інфраструктури України в умовах інтеграції до ЄС	30
Павлюк О.О. Вплив коефіцієнта LCR на контроль за банківською ліквідністю.	36
Цветаєва К.В. Ретроспектива методів управління побутовими відходами у практиці промислово розвинених країн.	42

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Батракова Т.І., Басова Д.О. Експортний потенціал сільськогосподарської продукції України.	49
Батракова Т.І., Кардашевська М.А., Дробілко В.В. Ресурсозабезпеченість підприємств АПК та її вплив на якість продукції.	53
Батракова Т.І., Рогаченко О.С. Проблеми регулювання інфляційних процесів в Україні.	59
Воляк Л.Р. Аналітична оцінка становлення ринку землі в Україні.	65
Ільїна О.А. Системно-компетентнісний підхід до управління розвитком кадрового потенціалу підприємства.	72
Климчук О.В. Пріоритетні напрями ефективного виробництва твердого біопалива в Україні: регіональні аспекти.	78
Kovalenko S.I. The meso-level of development network forms of cross-border cooperation.	84
Колупасва І.В. Роль регуляторної політики в забезпеченні накопичення та використання синтезованого капіталу регіону.	91
Курмаєв П.Ю. Ринок енергії в Україні: теоретичні аспекти дослідження.	97
Мініна О.В., Шадура-Никипорець Н.Т. Інноваційний аспект діяльності підприємств харчової промисловості України: аналітична оцінка.	101
Назаренко Г.В. Державна підтримка зернового ринку як перспективного джерела економічного зростання.	107

Недбалюк О.П. Освітні програми державної інформаційно-консалтингової служби як основа механізму впровадження інновацій в національній економіці: досвід США для України.	116
Павлова Г.Є., Приходько І.П., Костенко К.Є. Методика визначення показників ефективності виробництва зерна для забезпечення економічної безпеки підприємства.	122
Пивоварчук Л.В. Проектування нового механізму взаємодії суб'єктів інституційного забезпечення реалізації соціальних гарантій держави.	126
Попова О.Ю., Томашевська О.Ю., Попова С.О. Прийняття рішень з формування стратегічного альянсу як інструмента підвищення ефективності водозабезпечення промислових підприємств.	132
Рудь В.П. Інноваційна діяльність на овочевому ринку та її роль у забезпеченні продовольчої безпеки.	138
Самойленко Т.Г. Органи самоорганізації населення на селі як дієвий інструмент місцевого розвитку.	146
Сидорченко Т.Ф. Еволюція розвитку земельно-майнових відносин в Україні.	151
Січка І.І. Аналіз особливостей та розвитку туристичного ринку України.	158
Стоянець Н.В. Сучасні аспекти прогнозування соціально-економічного розвитку національної економіки.	163
Яровий В.Д. Державна підтримка інфраструктурного розвитку об'єднаних територіальних громад.	170

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Азарова Т.В. Аналіз суб'єктів забезпечення економічної безпеки підприємства.	174
Андрющенко І.Є. Сучасні тенденції показників надійності функціонування машинобудівних підприємств.	181
Барташевська Ю.М. Економічна безпека підприємства: фактори впливу та шляхи забезпечення.	189
Бердніков С.В., Скрипник Н.Є. Інноваційний менеджмент в Україні як складова частина загальної системи управління підприємством.	195
Бєлова А.І., Кочедикова А.Є. Технології управління структурною політикою підприємств в Україні на сучасному етапі.	201
Білорус Т.В., Корнілова І.М., Фірсова С.Г. Організація маркетингових досліджень із використанням методів багатокритеріального аналізу.	206
Благая В.В., Благой В.В., Пантус В.Н. Модель інтерактивної реклами в шоу-бізнесі.	216
Боковець В.В. Управління корпоративною власністю та правами в сучасних умовах господарювання.	220
Буханець В.В., Шахно А.Ю. Оцінювання рівня капіталізації промислового підприємства в контексті його трудового потенціалу.	227
Вишневська О.А. Підприємницький ризик в управлінні конкурентоспроможністю підприємства.	232
Гаврись О.М., Ульяновченко Н.В. Окремі проблеми формування конкурентоспроможного підприємництва в сільському господарстві.	238
Гакова М.В. Еволюція поглядів на управління поведінкою персоналу підприємств готельно-ресторанного господарства.	243

Григоренко І.В., Дзюмак М.А. Удосконалення виробничого асортименту швейного підприємства	250
Громова О.Є. Роль координаційної функції в процесі управління організацією.	256
Гужвенко С.М. Особливості планування під час використання інноваційних систем технологій у виробничій діяльності аграрного підприємства.	260
Давидюк Ю.В., Шокот К.М. Стратегічні підходи до підвищення конкурентоспроможності підприємств готельного бізнесу.	266
Данилович-Кропивницька М.Л. Інформаційна економіка як платформа мережизації.	273
Дейнега І.О., Андрощук М.С. Комунікації на ринку освітніх послуг: загальне та специфічне.	279
Дериколенко О.М. Методичний підхід до оцінки і відбору венчурних проектів промислових підприємств.	285
Джеджула В.В., Цвик О.Г. Сучасні методичні підходи до оцінювання кредитоспроможності підприємства.	290
Dzhur O.Y. Organizational culture and organizational excellence as the basis of perfect success of enterprises of space industry.	295
Дрибас М.В. Організаційні аспекти формування системи фінансово-економічної безпеки підприємства.	303
Євченко Ю.М. Управління асортиментною політикою: оцінка ефективності методів.	307
Єпіфанова І.Ю., Стемблевська О.Г. Сучасні підходи до аналізу ефективності оптимізації структури капіталу підприємств кондитерської галузі України.	313
Жусь О.М. Перспективні форми комплексного використання вторинної сировини на підприємствах будівельного комплексу.	320
Замятіна Н.В. Місце контролінгу в системі управління сучасним підприємством.	324
Згурська О.М. Особливості формування ресурсного потенціалу аграрних підприємств в умовах інформаційного суспільства.	329
Кавтиш О.П., Трохименко М.Ю. Стратегічні напрями підвищення ефективності управління прибутковістю промислових підприємств.	335
Киристюк С.В. Оцінка перспектив інституалізації особистих селянських господарств.	341
Князева О.А., Шамін М.В. Особливості інтелектуального потенціалу підприємств сфери зв'язку та інформатизації.	348
Колодяжна І.В., Букрін М.О. Формування економічної стратегії інноваційного розвитку підприємств.	354
Кошельок Г.В., Малишко В.С. Факторний аналіз рентабельності власного капіталу підприємства.	361
Кракос Ю.Б., Меньяйленко І.І. Аналіз фінансової безпеки підприємств України.	369
Крикун О.О. Сумісність і узгодження нової версії стандарту ISO 9001:2015 з міжнародними стандартами щодо систем менеджменту якості.	378
Маргіта Н.О., Карпій О.П. Оцінка сучасного стану розвитку ринку мобільного зв'язку в Україні.	385
Матвієнко-Біляєва Г.Л. Розвиток та становлення соціального підприємництва та соціальної відповідальності в сучасних умовах.	390

Морщенок Т.С., Острик А.Ю. Диверсифікація діяльності як напрям розвитку та посилення конкурентних переваг торговельного підприємства	395
Мохонько Г.А., Хілько А.О. Роль стратегічного управління в забезпеченні стійкого розвитку підприємств фармацевтичної промисловості.	403
Олійник О.С. Особливості штрихкодування продовольчих та непродовольчих товарів підприємствами торгівлі.	409
Орлов В.М., Борисова Л.Є. Методичні засади щодо визначення дієвості організаційної структури управління на телекомунікаційних підприємствах з урахуванням стадії життєвого циклу.	413
Письменна О.О. Кількісна оцінка факторів внутрішнього та зовнішнього середовища при формуванні кадрової стратегії підприємства.	423
Полторак А.С. Маркетингова складова забезпечення конкурентоспроможності підприємств-виробників насіння соняшнику	429
Польова Н.М., Кулик Я.О. Точково-модульне навчання персоналу.	433
Постернак И.М., Постернак С.А. Сравнение основных методов организации работ комплексной энергореконструкции зданий исторической застройки Одессы.	438
Пронько Л.М. Система оцінки факторів впливу на ефективність використання власності в сільськогосподарських підприємствах	445
Ракицька С.О. Стратегічне управління інноваційною конкурентоспроможністю підприємства	454
Русановська О.А. Кількісне оцінювання логістичних запасів.	459
Савченко Т.Г., Бондаренко Р.Р. Порівняльна оцінка транспарентності корпорації «ЕххонМобіл» та НАК «Нафтогаз Україна» в контексті сталого розвитку.	463
Сазонова С.В. Використання інформаційних технологій підприємствами за допомогою організаційно-економічного механізму.	469
Семенчук Т.Б., Басараб Н.А. Формування іміджу підприємства.	473
Середа Н.М. Кооперація як стратегічний механізм дії для авіакомпаній.	478
Сімкова Т.О., Кириченко А.І. Тенденції розвитку систем управління якістю підприємств України за рахунок впровадження світових стандартів.	482
Скриль В.В. Бізнес-моделі підприємства: еволюція та класифікація.	490
Татаринов В.В., Гноевой В.Г., Баканов Д. Организация обеспечения процессов формирования стратегии инновационного развития корпораций машиностроения.	498
Ткаченко Н.Э. О внутренней мотивации персонала в контексте обеспечения устойчивого развития организаций.	505
Ткачук О.М. Соціально-економічні засади формування успішного бізнесу.	510
Фейчер О.О. Специфіка управління вищими навчальними закладами мистецької освіти.	515
Фурса Т.П. Стратегічні аспекти діяльності підприємства.	521

Шевчук О.А. Сучасні наукові підходи до імперативів розвитку підприємств	525
Шира Т.Б. Загрози кадрової безпеки підприємства.	531
Шишкін В.О., Решетньова А.В. Особливості оптимізації системи управління логістичними бізнес-процесами на промислових підприємствах.	536
Юдович А.С., Деліні М.М. Процес прийняття управлінських рішень в умовах невизначеності на прикладі ТОВ «Ласуня».	542
Юринець З.В., Круглякова В.В. Оцінювання інноваційного потенціалу суб'єктів господарювання харчової промисловості.	546

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Вахович І.М., Купира М.І. Оцінка бюджетного забезпечення розвитку регіонів України.	551
Зубков Р.С. Визначення та характеристика факторів впливу на інноваційно-інвестиційну активність регіональної економіки.	557
Козирєва О.В. Аналіз українських шкіл соціально-економічного розвитку регіонів.	561
Проданова Л.В. Потенціал розвитку підприємництва та бізнесу в регіонах України.	567
Проскура В.Ф., Максютова О.В., Максютова-Грешкулич Д.В. Оцінка стану економічної безпеки та зайнятості населення Закарпатської області в умовах євроінтеграційних процесів.	573
Рубежанська В.О. Функції та ключові напрями управління регіональним ринком праці.	582
Саєнко О.О. State incentive mechanism for strategic regional goal-setting.	590
Саєнко П.О. Теоретичні засади формування стратегії розвитку об'єднаної територіальної громади.	594
Самборська О.Ю. Стан та перспективи розвитку агропромислового комплексу Вінницької області.	599
Stehnei M.I., Lintur I.V. Ways of equalization of economic capacity of territorial communities.	602

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Крохтяк О.В. Стан використання земель сільськогосподарського призначення Львівської області.	608
Курильців Р.М. Оцінка якості системи адміністрування землекористування в Україні.	613
Навроцький Р.Л. Досвід країн Європейського союзу в сфері безпечного поводження з твердими побутовими відходами.	621
Салашенко Т.І., Шпілевський О.В. Інноваційна політика в енергетичному секторі: досвід України і Польщі.	626
Федина К.М. Методичні підходи до оцінки рівня екологічно безпечного природокористування.	634

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Bachynska M.V. Adaptive processes of internal migration in terms of transformation of regional labor markets.	639
Біль М.М. Мобільність населення: теоретична сутність і видова різноманітність.	645
Іличок Б.І. Соціальні стандарти України: стан та перспективи змін.	653
Клименко С.О. Управління фінансуванням навчальних закладів середньої освіти та їх інноваційний розвиток.	660
Коваль Н.О. Особливості ефективності саморегуляції у здійсненні та реалізації соціальної політики в країні.	665
Коленда Н.В. Поняття соціально-економічної безпеки підприємства.	672
Маршавін Ю.М. Державна політика зайнятості в Україні: необхідність перезавантаження.	679
Савченко С.М., Костянчук К.В. Демографічна ситуація та зайнятість населення України.	686

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Abdulla Alrashdi Foreign Direct Investment and Economic Growth: Literature Review on the UAE Example.	691
Батракова Т.І., Григор'єва О.М. Особливості становлення та розвитку грошової системи в перехідній економіці.	696
Батракова Т.І., Грінченко А.Ю. Проблеми та перспективи розвитку електронних грошей в Україні.	702
Батракова Т.І., Пікалова А.М. Інтеграція України у світовий ринок капіталу: проблеми та перспективи.	707
Батракова Т.І., Романюта К.А., Сідельнікова С.О. Кредитування агропромислового комплексу України: проблеми і перспективи.	711
Васильєв О.В., Німкович А.І. Інфраструктурне забезпечення нематеріальних прав акціонерів.	716
Гладинець Н.Ю., Густей М.М. Проблеми і перспективи розвитку банківського нагляду в Україні.	722
Гуменюк М.М., Перебиківська Т.І. Шляхи вдосконалення методики оцінки кредитоспроможності підприємства.	727
Діброва О.Л. Фіскальна роль податку на доходи фізичних осіб.	733
Дяченко К.С. Особливості функціонування бюджетних установ у системі державних фінансів.	739
Кондрацька Н.М. Теоретико-методологічні основи формування трансакційних витрат на фінансовому ринку.	749
Костюк В.А., Тінюков С.В. Управління кредитним ризиком банку.	754
Ксьондз С.М., Степанишена А.П. Сучасний стан банківської системи України.	761
Кузнєцова Л.В., Кретов Д.Ю. Аналіз індикаторів кредитних циклів у банківській системі України.	767
Lytvynenko O.D. Influence of state policy on a financial system of the country.	773
Лінтур І.В., Кочік Т.В. Оцінка фінансової стійкості банківської системи на основі індикаторів та економічних нормативів НБУ.	779

Манюк Н.А., Юрій Е.О. Методичні засади оцінки стійкості та ефективності формування місцевих бюджетів.	786
Мельник Л.М., Дума В.Л. Вплив системи міжбюджетних відносин на бюджетний потенціал регіону.	793
Овдієнко В.М., Батракова Т.І. Проблеми запровадження інфляційного таргетування в Україні.	800
Онищенко Ю.І., Борисевич В.С. Етапи трансформації банківської системи України.	805
Пальоха О.В. Ризики в системі комунального кредитування України та напрямки їх мінімізації.	813
Петраков Я.В. Підходи до оцінки впливу фіскального регулювання на ринки різного типу.	818
Прієррова О.К., Кісельова Г.А. Застосування апарату нечіткої логіки для оцінки рівня банківського ризику.	825
Романовська Ю.А. Аналіз страхового ринку України.	830
Савчук С.В. Особливості стратегічного планування в умовах бюджетної децентралізації.	838
Садовенко М.М., Арієнчук А.М. Проблеми та перспективи впровадження загальнообов'язкового медичного страхування за напрямком «Онкологія».	844
Сусіденко О.В., Шиш А.О. Фінансові ресурси акціонерних товариств: теоретико-організаційні аспекти.	848
Шпильовий В.А., Андрушкевич Н.В. Управління кредитним ризиком, як інструмент забезпечення економічної безпеки комерційного банку.	854
Ярош Ю.В., Савченко Т.Г. Вплив трансфертного ціноутворення на податковий ризик банківських установ України.	860
Яцух О.О. Ринок агросстрахування в Україні: стан та перспективи розвитку.	866

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Артюх О.В. Методологічні аспекти податкового аудиту: співставлення понять.	873
Бондарчук Н.В., Наливайко Л.В. Інформаційне забезпечення управління процесом реалізації на підприємстві.	880
Гевлич Л.Л., Мошура Л.О. Використання інструменту бенчмаркінгу в аудиторській діяльності.	885
Гевлич Л.Л., Щербіна А.О. Організація внутрішнього аудиту фінансових інвестицій вітчизняного підприємства.	893
Діденко А.Ю. Документальне забезпечення процесу реалізації в аграрних підприємствах.	900
Дорошенко О.О., Журавльова Т.В. Проблемні аспекти обліку розрахунків бюджетних установ у період трансформації бухгалтерського обліку в державному секторі.	906
Заведія А.М., Стоянова-Коваль С.С. Сутність та аналіз власного капіталу агроформування.	910
Засадний Б.А. Вдосконалення системи нормативно-правового регулювання бухгалтерського обліку в Україні.	914
Кащена Н.Б., Носач Н.М. Облік реалізації товарів в підприємствах торгівлі.	921
Китайчук Т.Г. Оренда державної нерухомості: облік та оподаткування.	926

Ковальчук Т.М., Худик О.Б. Стратегічний аналіз фінансового потенціалу підприємства	933
Куліш І.С., Коренєва О.Г. Розвиток методичних підходів до оцінки кредитоспроможності позичальників з метою удосконалення аудиту кредитних ризиків.	939
Мазур Н.А., Стендер С.В. Управління поточними активами аграрних підприємств: стан та проблеми.	946
Назаренко Т.П., Коберник І.В. Організація внутрішнього аудиту на виробничому підприємстві. Позитивні та негативні наслідки.	952
Назаренко Т.П., Симура М.В. Організація та методика аудиту нематеріальних активів.	957
Подмешальська Ю.В., Варварін Р.Ю. Внутрішній аудит як засіб удосконалення обліку та контролю дебіторської заборгованості	963
Полоус О.В. Підходи до аналізу руху грошових потоків аеропорту.	967
Попович О.В., Діденко Н.Ю. Тлумачення економічної сутності категорії «дохід».	975
Скробало О.В. Облік реалізації готової продукції в рахунок орендної плати за земельні ділянки.	979
Тредіт В.Є., Ковальова О.В. Особливості обліку фінансових результатів сільськогосподарських підприємств.	984
Чижевська Л.В., Сірацька А.В. Удосконалення бухгалтерського обліку розподілу та використання нерозподілених прибутків (непокритих збитків) в акціонерному товаристві.	992
Юхименко-Назарук І.А., Самосей А.В. Теоретичні аспекти облікової політики корпорації.	997

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Гальчинський Л.Ю., Шкарабура І.М. Хмарні технології як фактор конкурентоспроможності компанії.	1005
Дунська А.Р., Лавренчук Н.М. Забезпечення розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств на основі прогнозного підходу.	1012
Соколова Л.В., Верясова Г.М. Удосконалення науково-методичного підходу до оцінки маркетингової активності підприємства.	1017
Удачина К.О., Бандоріна Л.М. Технологія використання моделі економічної поведінки суб'єкта господарювання.	1023

Електронне наукове фахове видання

ЕКОНОМІКА ТА СУСПІЛЬСТВО

Випуск 7

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